
業 務

概覽

我們的使命

讓可持續能源普惠每一個用戶。

我們的願景

以智慧能源解決方案，賦能每一個家庭與企業。

關於我們

我們是ESS行業內中國企業中的先行者，專注於戶用及工商業ESS產品的研發、製造及銷售。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年出貨量計，我們是全球第五大戶用ESS提供商，出貨量約為2.5吉瓦時。我們2025年工商業ESS出貨量約為0.6吉瓦時，使我們的ESS總出貨量達到約3.1吉瓦時。在中國ESS企業中，我們是擁有最廣泛的全球業務版圖的企業之一。

憑藉多年服務於不同市場及能源環境的大量客戶所積累的實踐經驗，我們提供全面的產品組合。該等經驗讓我們能夠深刻理解各地區在儲能需求上的差異。我們的產品採用標準化、模塊化設計，可根據不同客戶需求及市場環境進行靈活配置，以支持廣泛的儲能應用場景，其涵蓋光伏自發自用、削峰填谷、電價套利、應急備電及微電網建設等，為全球家庭及工商業客戶提供服務。

我們是首批專注於海外ESS市場的中國企業之一。我們自成立初期即採用以本地化服務為依託的全球化營運模式，以針對當地需求開發的產品進入各地市場。多年以來，我們已建立覆蓋歐洲、亞太、美洲、非洲及中東等地區的分銷網絡，並在數十個市場積累了有關電網環境、能源消費模式及終端用戶行為的本地化知識。該等市場洞察使我們能夠快速適應不同市場需求，並提供符合當地應用場景的產品。

於2025年，我們95.1%的收入來自中國內地以外的地區，其中戶用ESS產品銷售額佔總收入的75.7%。我們的工商業業務亦正快速增長，因為越來越多的工商業營運商因電價不斷上漲及電網不穩定性的加劇，開始尋求具成本效益及可靠性的能源管理解決方案。截至2025年12月31日，我們的產品已部署於超過100個國家及地區，ESS電池累計出貨量超過1,000,000台。

我們致力於推動數字能源進化，讓可持續能源普惠每一個用戶；以智慧能源解決方案賦能每一個家庭及企業。隨著全球能源轉型步伐加快，我們相信分佈式儲能市場需求將持續增長，而我們憑藉全球化佈局、本地化專業知識及持續產品創新投入，已蓄勢以待以便把握這一機遇。

我們的業務包括兩大主要產品線：

- **戶用ESS。**我們為家庭終端用戶開發及銷售小型ESS產品，包括戶用ESS電池（通常包括電池模塊及配套組件，例如BMS及氣溶膠滅火器）及一體化ESS（通常將ESS電池、逆變器及EMS集成於單一產品中以便快速及簡易地安裝）。我們的戶用ESS產品旨在應對不同地區

業 務

家庭所面臨的挑戰，包括高電價、不穩定的電網條件及更高的太陽能自發自用率等。透過在能源成本較低或能源供應充足時儲存能源，並於需要時進行調度，我們的系統可幫助家庭用戶更有效地管理能源使用，並有機會從動態電價中獲益。

- **工商業ESS。**我們向工商業客戶提供工商業ESS電池及一體化ESS產品。該等系統可實現電能的大規模儲存、轉換及調度，並廣泛應用於工業園區、商業綜合體等場景。透過優化能源管理策略，我們的工商業ESS產品可協助用戶降低用電成本、管理高峰需求及確保連續供電。

我們的主要業務亮點及成就載於下表：

規模	品牌認可
按2025年出貨量計，為全球第五大戶用ESS提供商	榮獲EUPD Research認為巴西、南非、捷克共和國、羅馬尼亞及波蘭「最佳光伏／儲能品牌」
截至2025年12月31日的年產能為3吉瓦時	榮獲EUPD Research頒發的「2025至2026年度太陽能消費者獎」
收入於2025年達人民幣2,525.5百萬元，同比增長244.3%	

覆蓋範圍	研發與技術
產品部署於超過100個國家及地區	截至最後實際可行日期，共有244項專利及41項著作權
截至2025年12月31日ESS電池累計出貨量超過1,000,000台	專有BMS、EMS、電源轉換系統（「PCS」）及智慧雲平台
旗艦級戶用ESS產品DL5.0C：自2023年首次推出以來，累計銷量達約200,000台	

我們的增長機遇

在未被服務的市場中滿足多元化需求

根據弗若斯特沙利文的資料，全球戶用ESS出貨量預期在2025年至2030年間將以52.3%的年複合增長率增長。這一增長反映了一系列正在重塑全球能源生產與消費方式的結構性轉變。近年來，由於傳統發電廠退役、電網升級成本高昂以及擺脫化石燃料的普遍趨勢，成熟市場和新興市場的電力成本均不斷上升，推高了能源成本。對許多家庭用戶而言，ESS已成為一種具備經濟吸引力的用電成本管理工具，因為ESS使其能夠儲存較便宜的低谷時段電力，並在高峰電價時段減少對電網供電的依賴。對工商業客戶而言，隨著電網電力成本上升擠壓利潤空間，加之供電可靠度並非總是能保證，ESS提供了一種重要的替代方案。與此同時，基礎設施老化和極端天氣事件正使得許多地區的停電情況更加頻繁且難以預測。因此，全球ESS市場擴張的規模與速度為ESS產品提供商帶來了持續的增長機遇。

業 務

此外，新興應用正為儲能領域開拓全新的發展空間。許多該等新應用案例仍處於發展初期，行業標準與市場格局尚未完全成型。我們的技術平台與產品組合使我們能夠靈活調整和配置現有產品，以快速適應該等市場發展趨勢，使我們有機會在新興市場中搶佔先機。例如，AI數據中心的快速擴張正對可靠的大規模電力基礎設施產生龐大需求，而ESS日益被視為提供備用電源、削峰填谷及支持電網穩定性的關鍵組成部分。智能電網基礎設施的部署正創造類似的機遇，電網營運商正尋求通過儲能來管理日益多變的由可再生能源發電所主導、且複雜性不斷增加的電力系統。陽台ESS等新興應用場景也正拓寬住宅儲能的邊界，創造新的增長途徑。該等新興應用為儲能這一已具備強勁增長動力的市場，增添了另一層長期增長潛力。我們相信，我們成熟的全球分銷網絡、差異化的產品組合以及經證實的響應各種市場機遇的能力，使我們處於有利地位，並隨此不斷擴大的市場共同成長。

有利的政策環境

主要市場的各國政府正積極推出政策框架，以強化儲能的商業應用。在歐洲，歐盟的電力市場改革正通過促進ESS所有者參與輔助服務市場並推進動態電價等方式，為其創造新機遇。這些變化使家庭用戶及企業能夠更有效地利用其ESS實現收益，從而提升整個地區部署該等系統的經濟效益。在英國，一項名為「溫暖家園計劃」的150億英鎊補助計劃，旨在2030年前協助數百萬戶家庭安裝屋頂太陽能光伏系統、ESS、熱泵及隔熱設備。該計劃預期將大幅降低家庭用戶的前期成本門檻，並加速戶用ESS的部署速度。在中國，容量電價補償機制正為ESS部署建立更具可預測性的收入框架，使開發商對ESS項目的長期回報更具信心。同時，中國持續推動節能減排政策與「雙碳」目標，並促進可再生能源發電與儲能的協調發展，進一步強化儲能在下一代電力系統中的角色。隨著太陽能與風力發電的裝機容量持續快速增長，其固有的間歇性特性正帶動對儲能系統在尖峰削峰、負載平衡及電網調節方面的需求提升，從而為ESS市場提供額外的成長動能。

因此，該等政策發展正使ESS所有者可採用的收入模式趨於多元化，並改善整個行業的項目經濟效益。隨著越來越多政府認可ESS乃具韌性且低碳能源系統的關鍵組成部分，我們預期政策環境將保持廣泛支持，並繼續推動戶用及工商業市場對ESS的需求。

不斷演進的技術格局

技術進步正迅速改變ESS的市場格局，透過提升性能與安全性以及降低成本，創造出重大機遇。例如，鈉離子電池技術也正成為若干ESS應用中具發展潛力的電池化學技術，在安全性和低溫性能方面提供潛在優勢。AI驅動的能源調度算法正使ESS變得更智能，實現更精確、更高效的管理，以最大限度地節省客戶開支並提升電網效益。熱管理技術的進步正提高系統在各種環境條件下運行的安全性與可靠性，隨著儲能部署擴展至更嚴苛的氣候環境，這已成為越來越重要的考量因素。

業 務

與此同時，先進領域如大容量電芯技術的改進正提高能量密度並延長循環壽命，使系統能夠在更小的佔地面積內儲存更多能量，並在其運行壽命期間提供更高價值。該等進步同時也讓ESS的部署更具成本效益，為ESS擁有人同時減少資本開支及運營成本。該等創新將持續降低ESS的部署成本，一旦達到具成本競爭力的規模，將使更多客戶與地區能夠負擔該等系統。隨著時間推移，技術進步的綜合效應將創造出一個更大、更多元化的可觸達市場。我們致力於密切監測該等發展，並在下一代技術成熟時將其納入我們的產品路線圖，以把握該等機遇。

我們的財務表現

在我們的市場地位、技術及全球佈局的支持下，我們近年來實現了強勁的財務增長。於2023年、2024年及2025年，我們的收入分別為人民幣722.9百萬元、人民幣733.6百萬元及人民幣2,525.5百萬元，兩年期間增長244.3%及249.4%。此表現反映了我們商業模式的優勢以及我們把握行業快速增長機遇的能力。我們相信，我們多元化的產品組合、市場洞察力及運營執行力，為我們在未來持續提升市場份額及實現可持續增長提供了堅實基礎。

我們的競爭優勢

憑藉先發優勢奠定的全球佈局

我們是中國最早主要專注全球市場並具備一體化研發能力的ESS公司之一。我們從創立初始就圍繞海外擴張建立我們的分銷渠道、產品及服務能力。該早期投入使我們能夠在近年ESS市場競爭加劇之前，就已建立起全球分銷網絡、累積深厚的市場專業知識並建立品牌知名度。

具體而言，早期佈局使我們有機會深入了解不同國家及地區的分銷商和終端用戶的真實需求，包括產品安裝、售後支持、當地電網條件及家庭能源使用模式等實際方面。該等理解乃經過多年全球運營所累積，並已轉化為一套涵蓋分銷、本地化服務及產品迭代且相輔相成的能力，新進入者難以快速複製。該等市場洞察一直是我們產品設計及技術開發的驅動力，使我們能夠針對所服務的每個市場的特定需求，持續優化我們的ESS產品。

在中國ESS公司中，我們擁有最廣泛的全球業務版圖之一，產品已部署於100多個國家及地區，截至2025年12月31日，ESS電池累計出貨量超過1,000,000台。我們在歐洲、亞太、美洲、中東、非洲及中國內地設立了33家分支機構。我們的業務遍及歐洲、美洲、非洲及中東，實現了地理多元化，減少了對任何單一市場的依賴，並使我們能夠把握各地出現的增長機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年戶用ESS出貨量計，我們全球排名第五，總出貨量約為2.5吉瓦時。

全球分銷網絡及本地化運營能力

涵蓋全球知名本地分銷商的廣泛分銷網絡支撐著我們遍佈100多個國家及地區的全球業務版圖。在歐洲、亞太、美洲、中東及非洲等關鍵市場，我們已與當地知名分銷商建立長期穩定的關係，構成我們在該等地區商業佈局的支柱。

業 務

我們分銷網絡的與眾不同之處不僅在於其地理覆蓋範圍，更在於我們與分銷商關係的深度。通過市場培訓、售前技術支持及全面的售後體系，我們不斷賦能分銷商為其客戶創造更大價值，並增強渠道忠誠度。我們亦持續針對不同區域市場的電網條件、電價機制及安裝場景調整我們的產品，降低新分銷商的入駐成本，並隨著時間推移加強我們渠道關係的穩定性。與此同時，我們從分銷商獲取的市場情報直接應用於我們的產品設計及渠道支持能力，使我們能夠更好地解決終端客戶的痛點及提升產品對當地市場的契合度。此舉令我們的產品更加吸引現有及潛在分銷商，形成了一個良性循環，更廣泛的市場覆蓋強化了產品與市場的契合度，而更強的產品市場契合度則支持進一步的渠道擴張。

為支持我們的當地分銷網絡，我們已在荷蘭、德國、西班牙、迪拜及南非等關鍵市場設立附屬公司，提供涵蓋多語種客戶支持、當地法規合規及售後管理的本地化服務。我們亦已在海外建立倉庫，以提高交付效率、庫存管理及供應鏈韌性。該等能力共同構成我們全球分銷網絡的基礎，並持續鞏固我們與分銷商合作的長期穩定性及可持續性。

品牌信任及長期服務能力

在ESS市場，品牌不僅僅是產品知名度。其反映了終端用戶及分銷商對公司提供安全可靠產品及持久信賴的長期服務能力的信任。對於戶用ESS產品尤其如此，此類產品通常具有較長的使用壽命，客戶高度重視產品穩定性、售後支持以及其所選擇合作品牌的持續性。

多年來，我們持續在產品品質及售後服務能力上投入，建立了涵蓋從產品設計到售後技術支持的完整產品生命週期的全面質量管理體系。我們亦通過多語種服務支持及分銷商培訓計劃，持續加強在關鍵市場的本地支持基礎設施，提升客戶體驗及服務響應效率。憑藉多年來的實際運營數據及產品驗證經驗，我們逐漸贏得了終端用戶及分銷商的長期信任。

該信任已在若干關鍵市場轉化為具體的品牌認可。我們於多個主要市場（包括歐洲、南美及南非）獲EUPD Research認可為「最佳光伏／ESS品牌」，並在歐洲、非洲及亞太地區建立了強大的市場地位。我們相信，多年來建立的品牌信任及市場聲譽將持續鞏固我們在全球戶用ESS市場的競爭地位，並形成一道難以輕易建立的持久護城河。

經過驗證及以市場為導向的產品組合

我們廣泛的產品組合涵蓋多個市場及應用場景下的戶用及工商業ESS應用，並以我們持續的產品定義能力及快速迭代能力為支撐。我們的若干產品已在市場上證明了自己，以其一體化設計、易安裝性、能源管理能力及整體性能而脫穎而出。例如，DL5.0C系列及STACK100已在多個核心市場獲得充分的市場驗證及廣泛的客戶認可。憑藉對性價比及可靠性的重視，DL5.0C已確立其作為未被服務及供應受限市場中入門級戶用ESS首選產品的地位。至2025年，其累計銷量約200,000台，產品故障率約為0.3%，大幅低於行業平均水平。STACK100因其可堆疊設計、跨不同應用場景的靈活部署

業 務

及易於安裝的特點而備受認可，所有該等因素均促成了其強勁的銷售表現及在多個核心市場獲得廣泛的客戶認可。我們的工商業一體化ESS產品DH800Y在高度集成的設計及特定場景應用方面引入了多項創新，進一步增強了我們在工商業ESS市場的競爭力。

此外，我們的產品與全球主要逆變器品牌兼容，並按滿足不同國家的電網標準及電價機制而設計。基於模塊化架構，我們的產品還可靈活配置以適應不同的應用需求。這種兼容性降低了分銷合作夥伴的整合風險，並使我們的分銷商能夠服務不同類型的客戶。

如今，我們構建了涵蓋電池模塊、BMS、EMS、逆變器、雲平台及移動端应用程序的全鏈條垂直整合能力。通過軟硬件一體化設計，我們能夠以協調的方式優化核心產品的性能。我們的Dynergy App讓用戶能夠實時監控發電、儲能與用電情況，靈活設置削峰填谷、備用電源等策略，從而最大化能源利用效率和經濟效益。這種從硬件到軟件、從製造到服務的全鏈條能力，使我們能夠為客戶提供一站式、高性價比的ESS，並持續引領行業創新。

平台化研發及技術能力

我們的產品組合的基礎是一個集成式研發平台及日益增多的專有核心技術。為持續向市場推出具競爭力的產品，我們已基於IPD系統實施一套研發框架，在整個產品開發過程中整合研發、採購、製造、銷售與市場及品質等職能，並實現高效的跨職能協作。我們研發流程的核心在於技術平台，其特點是採用可跨不同產品線靈活組合的預先設計硬件及軟件設計模塊，使我們能夠在不同產品及市場中有效地重複使用經過驗證的技術解決方案。IPD系統不僅提升了產品品質與開發效率，也強化了我們在任何營運地區快速適應當地市場需求的能力。

在此平台的基礎上，我們投資於前瞻性技術研究，為我們的產品路線圖提供信息，並在BMS、EMS、PCS及我們的智能雲平台等關鍵領域建立了強大的能力，涵蓋硬件、軟件、能源管理及系統集成。我們亦持續深化在能源調度算法、系統安全、併網及離網控制以及多國電網兼容性方面的能力，強化我們支持廣泛應用的能力，包括動態電價管理、虛擬電廠聚合、光伏自用優化及多場景能源管理。

截至最後實際可行日期，我們已累積擁有244項專利及41項著作權。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的研發成本分別為人民幣58.5百萬元、人民幣81.6百萬元及人民幣103.9百萬元。我們戶用ESS的研發週期為每款產品6至15個月，平均整體產品迭代週期為2至4年，在速度、產品可靠性與技術嚴謹性之間取得適當平衡，使我們能夠審慎回應市場反饋與客戶不斷變化的需求，同時維持客戶所期望的性能與安全標準。

強大的製造及供應鏈能力

我們在蘇州及泰州運營兩個製造中心，截至2025年12月31日的合計年產能為約3吉瓦時。於2025年底，我們亦在珠海增設了一個新生產中心。我們的產線具備高度自動化與模塊化設計。為支持我們的持續增長，我們計劃至2027年將年產能擴大至10吉瓦時，以滿足全球市場對戶用及工商業ESS產品日益增長的需求。

業 務

供應鏈韌性是我們全球運營能力的核心支柱。我們已與核心電芯供應商建立長期戰略關係，確保在維持質量控制和交付可見性的同時穩定獲得關鍵材料，並提高我們管理市場波動及供應中斷風險的能力。對於其他關鍵電子元件，我們採用多元化的採購策略，避免單一來源依賴，並維持適當的安全庫存水平，以平穩供應波動及提高供應鏈穩定性。

為提高我們在全球市場的響應能力，我們正著力打造國際化供應鏈體系，我們已建立海外倉儲網絡，使庫存更接近終端市場，縮短分銷商的交付週期，並增強我們應對區域需求波動的能力。該等製造及供應鏈能力共同使我們能夠在提高市場響應能力及為進一步全球擴張提升可擴展性的同時，保持產品質量及交付可靠性。

富有經驗的具備深厚行業洞察及全球視野的管理層

我們的管理團隊匯聚了深厚的行業知識、全球視野及長遠戰略判斷力。我們的創始人及核心管理團隊曾在能源及ESS領域中的行業領先的公司擔任高級職位，累積了涵蓋研發、運營、營銷及國際業務管理的豐富經驗。

我們的主席柳先生在能源行業擁有約18年經驗，其職業生涯始終處於能源技術及全球能源市場的前沿。彼為本公司帶來了前瞻性的戰略判斷力及全球運營能力，從而定義了我們今天的管理方針。

我們的管理團隊早於海外戶用ESS市場湧現機遇之初便已識別相關機會，並在市場進入快速增長期之前就開始建設全球運營基礎設施。在此期間建立的分銷網絡、服務能力及多元化的產品組合，使我們在競爭加劇之前便佔據了顯著先機。這使我們能夠逐步建立起在多個市場有效大規模運營所需的組織深度。

面對行業下行週期，我們的管理團隊始終保持嚴謹、長遠導向的方針，在市場壓力時期優先維護分銷商關係、產品質量及現金流韌性，同時持續加強我們的全球運營能力，以確保我們的業務處於有利位置，能夠在市場復甦及增長時把握機遇。

展望未來，我們的管理團隊已制定清晰的路線圖，以拓寬我們的戶用及工商業ESS產品組合，並在全球範圍內擴展至新的應用場景。我們相信，隨著我們的發展，團隊多年來所積累的行業洞察力、全球運營能力及戰略執行力往績將繼續成為持久優勢的源泉。

我們的增長策略

我們相信，全球能源轉型、分佈式能源滲透率的不斷提高以及持續進行的電力市場開放，將繼續推動全球戶用及工商業ESS市場的長期增長。憑藉我們的全球佈局、產品能力及技術專長，我們計劃通過拓展新市場、將產品擴展至更廣泛的應用領域、增強我們的AI驅動能源管理能力，以及強化我們的全球生產及運營基礎設施來把握該等機遇，長期目標是從ESS產品供應商轉型為全球終端用戶信賴的解決方案提供商。

業 務

深化全球市場佈局及品牌認可

我們計劃通過擴大在不同市場的覆蓋範圍，同時進一步擴展我們的分銷商網絡及加強本地服務能力，以持續深化我們的全球市場佈局。為實現此目標，我們計劃推行以下舉措：

- **擴大全球市場佈局。**憑藉我們多年全球擴張中積累的市場洞察力及分銷商管理能力，我們計劃繼續將業務拓展至現有ESS提供商仍未被服務的高潛力市場。我們將利用我們的區域團隊，加速在美國、英國、拉丁美洲、非洲及亞太地區的特定國家（如澳洲和日本）的渠道擴張，構建全球多元化的分銷網絡。在歐洲等成熟市場，我們計劃繼續與我們的核心分銷商緊密合作，以提高渠道效率及深化市場滲透，進一步鞏固我們在已建立穩固地位的市場中的地位。
- **加強品牌定位。**我們計劃通過持續投資於產品質量、售後支持及本地化運營，來提升我們在全球終端用戶及分銷商中的品牌知名度及市場影響力。鑑於預期在許多市場中，終端用戶今後將於產品選擇上扮演日益積極的角色，我們的目標是打造一個終端用戶主動尋求並信賴的品牌。
- **提升整個產品生命週期的客戶支持。**我們計劃繼續投資於我們的全球售後服務體系，包括進一步運用我們的雲平台及移動應用程序、開發標準化安裝工具及制定可視化操作指南，以簡化戶用ESS安裝並減少現場工作時間及為簡化工商業ESS而設的調試流程。我們亦計劃擴展我們的全球服務中心網絡及備件區域倉儲，以提高交付效率及售後響應時間，進一步增強終端用戶對我們的信任，並提升分銷商的長期合作意願。

將產品組合拓展至新的應用領域及市場

我們計劃繼續將我們的產品組合及潛在市場擴展至更廣泛的應用領域。為實現此目標，我們計劃推行以下舉措：

- **拓寬產品組合及應用場景。**我們計劃拓寬我們的戶用及工商業ESS產品組合，同時擴展至新應用領域及細分市場，包括虛擬電廠（VPP）、離網系統、工業微電網、光儲充一體化系統、AI數據中心、電動車充電站及公用事業級ESS，從而擴大我們產品的應用覆蓋範圍以及我們可觸及的市場。
- **提升產品適應性及本地市場契合度。**鑑於不同市場的電網條件、電價機制及能源管理要求各不相同且持續演變，我們計劃繼續對產品進行精益求精的改良以提升多源聚合的能力，響應當地的市場狀況、客戶需求及反饋。此持續適應的過程，對我們如何在所營運的多元化市場中保持我們產品的關聯性及競爭力至關重要。

業 務

建設AI驅動能力及加強核心技術

我們計劃繼續投資於AI驅動的能力及新興技術，以提升性能及安全性，幫助用戶提升成本效率及運營效率，並在整個產品組合中實現更大的整體價值。為實現此目標，我們計劃推行以下舉措：

- **推進AI驅動的儲能智能化。**我們計劃繼續推進AI與我們ESS產品的整合。利用我們的智能雲平台及Dyness App，我們旨在提升設備連接、數據收集、系統監控、遠程監控、運營與維護、智能診斷、SOC與SOH預測以及主動安全預警等方面的能力。在能源管理應用中，我們計劃持續改進我們的AI驅動的充放電策略、動態電價管理、光伏自用優化及負荷預測能力，同時實現與虛擬電廠生態系統融合，以增強我們的系統在能源管理及電力市場應用中所提供的價值。
- **加強我們的核心技術實力。**我們計劃繼續投資於我們在BMS、EMS、PCS及智能雲平台方面的核心技術能力，同時增強我們的能源管理、調度、調配及數據分析能力，以支持持續的產品迭代並加速商業化。
- **開發下一代電力電子技術。**我們計劃繼續發展我們在高效率電力電子、高功率密度集成及構網型儲能控制方面的能力，包括大容量電芯電力電子集成及氮化鎵相關技術等領域，目標是提升產品性能、系統效率、安全性及能源協調能力。
- **投資新興電池技術。**我們計劃探索下一代電池技術，如鈉離子，並深化與學術機構的研究合作，以支持我們產品的持續演進及長期技術能力的發展。

強化製造與物流能力

我們旨在繼續建立穩健的全球交付及製造基礎設施，以確保在不同市場實現可擴展且高效的運營。為實現此目標，我們計劃採取以下舉措：

- **強化製造能力。**我們計劃提升我們的製造能力，以支持我們持續的全球市場擴張，包括規劃在海外建設新生產基地，以貼近當地市場並增強供應鏈韌性；同時，投資於蘇州生產中心的智能製造能力，以加強產品質量一致性、生產效率及成本控制。我們亦計劃至2027年將年產能擴大至10吉瓦時，以滿足全球市場對戶用及工商業ESS產品預期的日益增長需求。
- **優化物流及交付基礎設施。**我們計劃著力打造國際化供應鏈體系，並持續優化我們的物流能力及海外倉儲運營，以提高市場響應能力、交付效率及我們全球網絡的整體運營效率。

業 務

深化價值鏈協作

我們致力於深化整個價值鏈的協作並建立戰略夥伴關係，增強供應鏈韌性、提升成本競爭力，並強化我們在全球ESS生態系統中的地位。為實現此目標，我們計劃推行以下舉措：

- **下游一體化。**我們計劃探索與虛擬電廠運營商、第三方持有的能源項目開發商、較大型的分銷集團以及其他能源市場參與者的合作，以強化我們在ESS價值鏈上的競爭地位，並把握ESS及更廣泛能源生態系統中的新興機遇。
- **上游夥伴關係及投資。**我們計劃深化與核心原材料供應及技術開發領域合作夥伴的合作，對供應鏈的關鍵環節進行定向投資及合作，以提升供應鏈穩定性及成本控制。

投資全球人才及組織卓越

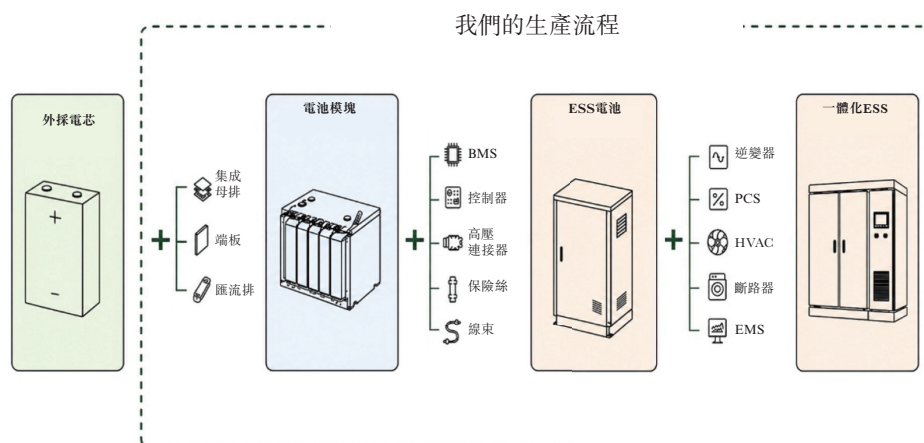
我們致力於通過投資於人才發展及組織文化，打造能夠支持我們長期全球增長的世界級團隊。為實現此目標，我們計劃推行以下舉措：

- **加強全球人才發展及文化融合。**我們計劃完善我們的人才招聘、發展及管理體系，建立國際化人才儲備以支持我們的長期增長並加強我們的競爭地位。我們亦計劃加強我們的跨文化管理能力，以支持我們全球運營中的有效協作。
- **建立關鍵市場的本地化專業團隊。**在包括歐洲、澳洲、美洲及日本在內的市場，我們計劃壯大本地團隊，並招聘具備深厚市場洞察力、豐富國際營運管理實戰經驗，以及熟悉當地市場動態與監管環境的行業專家及高級管理團隊，以充分發揮我們集體專業知識的深厚底蘊，為我們所服務的不同市場客戶創造價值。

我們的產品

我們主要從事ESS產品的研發、製造及銷售。我們的產品組合涵蓋從ESS電池到一體化ESS，其包含以獨立機櫃或集裝箱交付的全套系統。我們的戶用ESS產品主要為旨在服務廣泛市場及終端家庭用戶的標準化產品。就我們的工商業ESS產品而言，我們提供標準化及定製化解決方案，並與客戶緊密合作，根據其特定應用及項目條件(包括目標容量、功率輸出、安全要求及場地整合需求)量身定製系統設計。

業 務



我們的ESS電池主要採用LFP電芯，具有強大的安全性能、穩定的能量輸出及有效的熱性能。ESS電池是我們ESS產品的核心儲能基礎單元，可根據不同應用場景下的安裝限制與性能要求進行靈活配置。其通常整合了多種支持功能與系統級集成能力，包括電池管理、熱管理及其他系統管理組件，以確保在整個系統生命週期內實現安全穩定的運行。在我們的一體化ESS產品中，該等電池與逆變器(或PCS)及其他關鍵功能組件共同整合為一個單一單元。

我們致力於開發及推出具備有效滿足不同市場各類客戶需求特性的產品。為此，我們已建立系統化的產品開發流程，專注於識別客戶需求，並藉助我們對各市場特點、客戶痛點及行業趨勢的理解。

於往績記錄期間，我們的戶用ESS產品貢獻我們收入的大部分。下表載列於所示期間按ESS產品類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)					
戶用ESS	717,593	99.3	625,936	85.3	1,911,437	75.7
ESS電池	717,593	99.3	621,311	84.8	1,890,189	74.8
低電壓電池	585,925	81.1	503,702	68.7	1,352,662	53.6
高電壓電池	131,668	18.2	118,609	16.2	537,527	21.3
一體化ESS	—	0.0	3,625	0.5	21,248	0.8
工商業ESS	1,599	0.2	89,403	12.2	603,373	23.9
ESS電池	—	—	6,313	7.1	342,858	13.6
一體化ESS	1,599	0.2	83,090	11.3	260,515	10.3
其他 ⁽¹⁾	3,676	0.5	18,268	2.5	10,675	0.4
總計	722,868	100.0	733,607	100.0	2,525,485	100.0

附註：

(1) 其他通常包括逆變器、配件(例如機架及線束)及廢料。

業 務



戶用ESS



工商業ESS

我們的產品組合

我們的ESS產品旨在支持一系列應用場景(包括戶用及工商業應用)中可靠的能源存儲、轉換及調度。其圍繞模塊化產品結構構建，使客戶能夠根據其運行需求對系統進行配置、擴展及升級。視乎客戶需求，我們的ESS產品可部署為一體化ESS，或堆疊成較大配置的ESS電池。下文載列我們產品的主要特點。

- **模塊化結構及靈活的系統配置**

我們的ESS產品通常採用可組合形成集成系統的標準化功能模塊配置。該模塊化結構旨在增強可配置性及可擴展性。客戶可根據場地條件、負載概況及目標運行策略，透過增加模塊擴展系統容量及功率輸出。一般而言，單個戶用ESS可支持多達50個電池模塊並聯，最大可配置系統容量高達0.8兆瓦時，最大額定功率高達0.56兆瓦；單個工商業ESS可支持多達10個電池模塊並聯，最大可配置系統容量高達8.36兆瓦時，最大額定功率高達4.2兆瓦。

我們根據客戶要求(包括目標容量及輸出功率、安裝佔用空間、互連要求及場地條件)量身定製系統配置及集成設計。我們的ESS產品用於室內及室外安裝，典型外殼防護等級為IP55。我們的解決方案團隊與客戶緊密合作，為每個項目確定最合適的系統配置及部署方案，旨在滿足性能、安全及運行要求。

- **電力轉換及控制**

我們的ESS產品融合了旨在管理電池系統、現場負載與電網之間的雙向電力流的電力轉換及控制功能。該控制系統旨在優化能源利用，並可配置為以不同模式運行，包括削峰、移峰填谷、自用及備用電源。視乎產品型號及計量基準而定，我們的戶用ESS產品可實現高達92%的最大往返效率(按交-交變換器／雙直流轉換器基準計量)及97.6%的PCS峰值效率。控制系統亦可實現少於2秒的自用調節響應時間，且我們戶用ESS逆變器的防逆流控制精度可低至10W。我們的工商業ESS產品可實現介乎88%至95%的往返效率及97%至99%的PCS峰值效率。

業 務

- **併網及離網運行能力**

我們的ESS產品旨在支持併網及離網運行條件，以增強能源安全及運行韌性。在併網運行中，系統可配置為從現場發電源（如光伏系統）充電，並放電以供應現場負載或向電網輸出電力。在離網運行中，系統可根據不同的場地特定條件向指定負載供電。若干產品可支持多達16個單元並聯運行以進行擴容，並可提供高達其額定功率2倍的過載能力，以支持空調等電感性負載的啟動。若干產品能夠在4毫秒內提供備用電源切換。

- **系統安全及防護設計**

安全性是我們ESS產品的核心設計考量因素。我們的系統設計通常包含多層監控及保護機制，旨在支持穩定運行並減輕因異常情況產生的風險。該等保護措施可包括針對過壓、欠壓、過流、短路、絕緣故障及異常熱事件等情況的監測及保護性響應。我們的產品通常擁有BMS功能，其中可能包括電芯級或模塊級監測、SOC估算及均衡控制，並可能支持保護性關斷及隔離邏輯。我們的若干產品包含額外的系統級安全措施，例如煙霧或溫度檢測、洩壓設計、緊急停止及防火措施，並旨在符合適用的當地標準及認證要求。

- **熱管理及環境適應性**

我們的ESS產品設計配備熱管理措施，旨在支持在各種環境條件下的穩定性能及安全運行。在選擇外殼及防護設計時，我們亦會考慮溫度、濕度、防塵及防水性能以及腐蝕暴露等因素。因此，我們的ESS產品通常設計為可在-25°C至50°C的環境溫度範圍內運行，儲存溫度範圍為-10°C至45°C。

- **能源管理及監控**

我們的ESS由我們的智能能源管理工具Dynergy App提供支持，該應用程序提供實時監控及控制功能。其幫助用戶追蹤能源流向、運行狀態、關鍵績效指標及故障信息，並支持遠程運行及維護。

我們的專有智能儲能雲端平台與Dynergy App協同運行，可實現戶用及工商業應用中的大規模連接、數據採集及狀態監控。該平台支持一種跨不同產品線及市場的全方位遠程操作功能，包括設備激活、監控、韌體升級、故障診斷及售後維護。

憑藉大數據分析及深度學習模型，雲平台的AI驅動充放電策略整合系統運行數據、用戶負載概況、動態電價及天氣預報，以優化能源調度並提高可再生能源利用率。我們的SOC及SOH預測技術為運營策略、維護決策及產品生命週期管理提供數據驅動的支持，而集成的安全檢測框架則可識別短路及異常升溫等潛在風險並提供早期預警。

業 務

戶用ESS

我們提供戶用ESS產品，旨在幫助家庭用戶更有效地管理用電、提高光伏發電的自用率並增強能源韌性。我們的產品基於標準化及可擴展的電池構建，支持靈活配置及儲能容量擴展，同時適應不同的光伏系統配置，以匹配不同的戶用負載概況，並在電網停電時保障家庭用電的連續性。

ESS電池

ESS電池是戶用ESS的核心儲能組件。其由我們自供應商處採購的電芯生產的電池模塊及配套組件(例如BMS及氣溶膠滅火組件)組成。我們的戶用ESS電池提供2.56千瓦時至803.84千瓦時的可配置儲存容量。該等產品提供0.5C至1C放電能力，最大放電電流高達200A，工作溫度範圍為-20°C至55°C。我們的主要戶用ESS電池採用IP65或IP66防護等級設計。

低壓電池

低壓電池通常適用於偏好靈活安裝配置的家庭，包括小型住宅單位或需要對特定負載進行有針對性備份的應用場景。其可以獨立安裝或並聯配置的方式部署。單一電池通常提供2.56千瓦時至16.077千瓦時的額定能量容量，讓用戶可根據家庭用電模式及可用安裝空間選擇合適的入門配置。我們的低壓ESS電池支持高達1.2C的放電倍率，可實現更高的瞬時功率輸出及滿足用電尖峰負載較高的家庭需求。

高壓電池

高壓電池通常適用於尋求更集成、更高容量的家用儲能配置的家庭，包括用於全屋備用電源及較高的每日循環電量。採用模塊化設計，高壓ESS電池通常與BDU堆疊組合以構成塔式或機架式系統進行銷售，使用戶可根據家居負載情況靈活配置系統規模，並隨着用電量增加(例如添置新家電或安裝家居充電設備)逐步擴展容量。單一高壓ESS電池模塊可與其他模塊堆疊，組成一個能量容量範圍為7.104千瓦時至23.04千瓦時的系統，且其設計旨在實現高達95%的直流側充放電效率，有助降低能源損耗，提升光伏系統所產生電力的利用率。

一體化ESS

我們的一體化戶用ESS產品將單一系統的主要功能組件(包括ESS電池、逆變器及EMS)整合至單一單元中，以簡化系統配置及降低安裝及調試成本。我們的產品通常採用自主研發的BMS，並支持1C充放電能力。其亦包括系統級安全功能，例如電弧故障檢測及快速關斷，以及內置主動式防火系統。

業 務

我們戶用ESS的主要特點

作為戶用ESS產品的市場領導者，我們不僅尋求透過產品性能，亦透過以應用為導向的產品設計令我們的產品脫穎而出。我們在設計產品時，重點關注部署及運行的實際要求，包括配置及擴展便捷、安裝及調試、與現場發電及電網的整合、運行可靠性、安全性以及持續監控及維護。因此，我們為我們的產品配備了一系列旨在符合客戶對戶用應用預期的功能，包括：

客戶期望

我們的解答

快速安裝

- 純粹的即插即用設計，可最大限度地減少佈線並省去大部分現場設置工作
- 疊加式模塊化盲插結構，安裝時無需模塊間佈線
- BMS自動分配地址，一旦堆疊，系統即可通電使用，無需額外調試或手動配置地址
- BMS包含與超過90%主流逆變器品牌兼容的內置通訊協議，並將自動匹配逆變器通訊協議
- Dyness App支持基於藍牙的設置，以快速完成Wi-Fi配置

寒冷天氣性能

- 我們的ESS電池模塊包含集成式加熱膜，該加熱膜與BMS協同工作，有助於確保持電前電池溫度保持在0°C以上，從而支持電池長期安全穩定運行
- Dyness App提供一鍵式及預約加熱選項。用戶可提前安排（例如根據動態電價），在低溫環境下，該系統於預設時段內主動調節電池溫度，維持最佳運行條件，以確保持電效率及系統穩定性

可擴展性，支持混合模塊（包括不同容量及跨代模塊的兼容性）

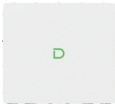
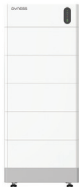
- 若干產品可在每個模塊中納入內置的雙直流轉換器電路。模塊以並聯的方式堆疊及拼接，可透過增加額外模塊擴展系統容量
- 雙直流轉換器電路可在單個模塊層級實現獨立的充／放電功率控制，從而允許不同容量模塊的混合堆疊，以及新舊模塊組合以進行容量擴展

單一模塊故障容錯的內置冗餘

- 我們的旁路優化技術使系統即使在串聯組串中的單個模塊發生典型故障時，仍能繼續運行

業 務

下表載列我們戶用ESS產品的代表性產品及特點。

產品類別	規格及價格範圍
低壓ESS電池	2.56千瓦時至16.08千瓦時；300美元至1,750美元
	主要特點 ● 配備多重保護的BMS、內置熱氣溶膠滅火模組，以及IP65防護等級外殼 ● 長循環壽命：LFP電芯額定循環壽命超過6,000次，支持10年設計使用年限，為家庭用戶帶來長期價值 ● 模塊化架構：標準化隨插即用模組，實現直接的容量擴充、安裝及維護 ● 靈活安裝：精巧外型支持落地式、壁掛式及堆疊式配置，以適應多樣化的安裝環境 ● 被動散熱：自然對流散熱設計，無需主動散熱組件，有助降低噪音及環境影響
產品類別	規格及價格範圍
高壓ESS電池	7.10千瓦時至23.04千瓦時；1,200美元至5,600美元
	主要特點 ● 高系統轉換效率：高壓設計可降低電路電流及I^2R損耗，實現超過95%的充／放電效率 ● 堆疊式模塊化設計：垂直堆疊旨在將空間利用率提高40%以上，具備即插即用的擴充能力及獨立模塊更換功能 ● 多層級BMS架構：獨立模組級BMS負責電芯監控，主BMS則統籌整體系統安全，響應時間低於250毫秒 ● 強大高功率負載支持能力：小容量、高倍率電芯可支持至少1C的持續放電能力，適用於高功率負載應用

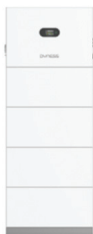
業 務

產品類別

規格及價格範圍

一體化ESS

8/10 千瓦；7.68千瓦時至46.08千瓦時；2,000美元至12,500美元



主要特點

- 採用高安全性、長循環壽命的LFP電芯，支持快速充放電
- 模塊化設計便於安裝與擴展，並提供多種容量選擇
- 電芯級監控及內置主動式滅火系統以加強安全性
- IP66防護等級設計，適用於室內及室外安裝
- 透過智能應用程序實現實時監控及遠程OTA更新

工商業ESS

我們提供為多種的運行環境設計的工商業ESS產品，包括工業園區及大型製造設施、商業綜合體、農村及偏遠地區配電網及光儲充一體化項目。該等應用通常具有高功率需求、長時間高負載運行，且在若干情況下，安裝空間有限並伴有短時負載峰值（例如車輛充電產生的負載峰值）。我們的工商業ESS產品旨在透過峰谷電價套利、削峰及需求管理，幫助客戶降低用電成本，並提高現場可再生能源自發自用，支持客戶的碳減排目標。

ESS電池

我們的工商業ESS電池專為較高容量的工商業部署而設計，通常以機架或機櫃配置交付，其中整合了電池模塊以及關鍵控制與安全功能。該等產品支持高達1C的充放電能力，最大充放電電流高達200A，適用於調頻及充電站等快充快放應用場景。該等設備亦內置氣溶膠滅火裝置（設計為於五秒內自動啟動），以及煙霧、一氧化碳、氫氣及溫度檢測功能。

一體化ESS

我們的一體化工商業ESS產品旨在為尋求簡化部署及運行的工商業客戶提供高度集成式解決方案。該等產品將關鍵儲能功能整合至單一櫃級系統中，可減少現場集成工作，並簡化調試及持續運行。就具備光伏系統集成能力的產品型號而言，儲能及充電應用可提高光伏自發自用率，並有助於減少高功率負載對變壓器容量的影響，支持更有效地利用現有電力基礎設施及分階段擴展充電容量。

業 務

工商業ESS的主要特點

我們的工商業ESS產品包括一系列旨在滿足工商業客戶在各種應用中預期的功能，包括：

客戶期望

我們的解答

高安全性及可靠性

- 多層保護及監控，以增強安全性並控制故障
- 五級直流側保護，涵蓋多種短路電流情況
- 模塊級保護控制，以降低過度充電、過度放電及熱失控的風險
- 實時監測電池簇與地之間的絕緣電阻，以及早發現異常情況並提升系統整體安全性
- 模塊級及簇級雙重防火保護，以支持早期檢測、早期干預及事故遏制

智能運行及控制

- 智能運行及維護，包括對關鍵模塊的實時監控及遠程OTA更新
- 智能熱管理，以最大限度地減小ESS的溫差

低噪音

- 透過硬件降噪措施及優化熱管理以降低運行噪音，將噪音水平維持在65dB左右

簡化交付及維護

- 採用預集成及預調試的模塊化設計，縮短現場調試時間
- 標準化安裝程序，以減少對高度專業安裝人員的依賴
- 簡化的故障監測及診斷功能，包括故障識別及事件記錄，以加快故障排除及遠程診斷

靈活的可擴展性

- 透過並行配置實現可擴展容量，包括交流電側並行運行以增加系統功率及能源容量，以及直流電側並行連接以擴大能源容量
- 靈活的配置旨在滿足不同客戶需求，並支持一系列應用場景

業 務

下表載列我們工商業ESS產品的代表性產品及特點。

產品類別	規格及價格範圍
ESS電池	15.36千瓦時至2.89兆瓦時；2,300美元至313,200美元
	主要特點⁽¹⁾ ● 採用長循環壽命的LFP電芯，循環壽命超過8,000次 ● 模塊化設計，支持可堆疊安裝，內部採用盲插設計 ● 高防護等級，搭配內置加熱模組 ● 具備旁路功能
產品類別	規格及價格範圍
ESS電池	86千瓦時至600千瓦時；11,000美元至82,000美元
	主要特點⁽²⁾ ● 廣泛兼容主流儲能逆變器 ● 風冷設計，適用於室外環境，安裝簡便，支持一體化系統容量擴展 ● 支持至多6台同時運行
產品類別	規格及價格範圍
一體化ESS	100千瓦至4.2兆瓦；71千瓦時至8.36兆瓦時；18,000美元至1,290,000美元
	主要特點 ● 涵蓋中壓電網及低壓電網的應用 ● 模塊化設計，整體整合交付 ● 支持光伏消納、動態容量擴展、自發自用、備用電源、電網交易及交流電對直流電充電樁應用 ● 全產品系列標配主動及被動安全配置 ● 支持直流側電池擴容至儲能時長高達8小時 ● 支持多機同時運行：併網模式下至多10台，離網模式下至多4台運行

附註：

(1) 以STACK系列為例

(2) 以BF系列為例

業 務

研發

我們持續投資於研發，以把握新的市場機遇、擴大我們的產品組合及鞏固我們在ESS行業的競爭地位。該等投資對於提供先進及可靠的ESS產品、提升產品性能及在日新月異的儲能市場中保持領先地位至關重要。

研發流程

我們的產品旨在滿足客戶廣泛的應用需求。透過密切監察行業趨勢並與客戶保持密切合作，我們確保我們的產品符合其性能需求、運行目標及不斷演變的要求。為持續開發具競爭力的產品並高效地將其推向市場，我們已實施一套IPD系統，在整個產品開發過程中整合研發、採購、製造、銷售與市場及品質等職能，並實現高效的跨職能協作。作為該研發流程的一部分，我們已開發出預先設計的硬件及軟件設計模塊，可靈活組合應用於不同產品線，使我們能夠在不同產品與市場中高效重複運用經過驗證的技術解決方案，從而提升研發效率並加速產品開發。我們遵循下述系統化產品開發方法：

- **需求洞察。**我們的研發團隊與管理層以及採購、製造、質量、營銷、售後等職能團隊緊密合作，對市場動態、客戶需求、競爭格局及技術趨勢進行系統性分析。
- **項目啟動及可行性研究。**來自研發、營銷及產品管理部門的跨職能專家共同評估潛在項目的市場可行性、技術可行性、成本效益及可控風險狀況。所有項目在進行前均須經由我們的集成產品管理團隊審核及批准。
- **研發實施。**我們的研發團隊執行系統設計及開發，並在進行原型組裝前通過結構化的技術評審。
- **測試及驗證。**為協助確保產品質量，我們已建立一套全面的三級測試框架，先後由我們的研發團隊、測試團隊及主要客戶透過小批量試用進行。
- **量產轉換。**經成功驗證後，產品透過受控的轉換程序轉為量產，以確保在大規模生產中達到製造一致性、產量目標及質量標準。
- **迭代及優化。**常設的反饋收集機制匯集了來自客戶服務渠道、市場研究及售後數據分析的見解，以推動性能、功能及用戶體驗的持續改進。

研發成果

我們持續投入於關鍵電池及電力電子技術、算法能力及系統整合能力，建立涵蓋BMS、EMS、PCS、雲端平台及能源管理算法的研發體系。

- **電池管理與BMS技術。**我們已建立涵蓋核心BMS算法、主動均衡及電池安全管理的核心能力。基於軟件配置模式與算法控制機制，我們的BMS支持輸入及輸出連接埠的短路保

業 務

護、新舊電池混用、動態SOC均衡，以及自動隔離單個模塊或部分模塊故障時支持系統不開機的持續運作能力，從而不斷提升電池的安全性及穩定性。

- 電力電子與系統整合能力。
 - 我們已開發大容量電芯電力電子轉換、高功率密度集成及高效能量轉換等核心能力，通過對LLC諧振式轉換器及DAB拓撲控制技術的研究，持續提升系統能量密度、能量轉換效率及整體集成水平；
 - 我們已開發集成系統控制能力，包括併網與離網協同控制、無線並機、多端整合與協同控制，支持光伏、ESS、電網、發電機及智能負載等設備的協同運行，以降低複雜度、優化能源調度並增強弱電網適應性；
 - 我們亦已開發相間能量傳輸及弱電網適應技術。該等技術基於我們自主研發的併網控制算法，可根據負載情況及電網狀態實現自適應功率輸出與防逆流控制，支持在三相不平衡場景下穩定運行，並提升弱電網環境下的系統穩定性及終端用戶回報。
- 雲端平台與AI能源管理能力。我們已建立支持遠程運維、固件升級、故障診斷及智能調度等功能的智慧儲能雲端平台，形成了涵蓋系統監控及售後運維的全生命週期數字化能力。憑藉大數據模型及算法能力，我們已開發能源管理功能，包括AI驅動的充放電策略、動態電價管理、負載預測、光伏自用優化及基於API接入虛擬電廠生態系統。

未來研發重點

未來，我們將持續投入於提升ESS產品智能化、平台能力、效率及可靠性的技術，其中包括：

- 下一代電池管理系統。我們將持續推進下一代BMS架構及核心算法能力的開發，以及鈉離子電池及大容量電芯的適應性，並進一步探索融入雙直流轉換器技術的整合式BMS架構創新。同時，我們將重點關注雲邊協同BMS架構，結合設備端的即時控制能力與雲端的數據分析能力，不斷提升SOC和SOH估算的準確性以及故障診斷、健康管理及主動安全預警等功能。在此基礎上，我們將持續深化AI在高精度SOC/SOH估算、電池健康管理及主動安全預警中的應用，同時推進氮化鎵MOSFET及EIS線上檢測技術在BMS中的使用，以進一步強化電池的安全性、估算準確性及智慧能源管理能力。
- 高效電力電子與構網型技術。我們將持續推進構網型控制技術及高效電力電子技術的研發，提升PCS及ESS在併網與離網場景下的穩定性、能量轉換效率及系統協同能力。我們

業 務

計劃進一步推進多端口協同控制及弱電網適應能力的發展，以提升不同應用場景系統整合度與場景適應性，特別是在儲能與充電結合的應用場景中。

- **AI驅動的智慧能源管理。**我們計劃進一步深化AI在EMS中的應用，持續強化預測性健康管理、智能能源調度及分散式能源協同能力。
- **下一代儲能技術。**我們將關注下一代電化學及電氣工程技術，包括鈉離子電池及氮化鎵相關技術。

研發團隊及開支

我們的研發部門是開發及推進能源數字化與智能化解決方案的關鍵技術推動者。該部門劃分為多個專業職能，包括產品設計、軟件及硬件開發、算法開發、項目管理及測試，支持產品開發及創新的全生命週期。我們根據對市場狀況及需求趨勢的分析適時推出產品，以適當的節奏將具有競爭力的產品組合推向市場，並實現長期戰略對接及對市場需求的敏捷響應。項目執行透過集中化的項目管理職能進行協調，以有效分配開發、測試及算法資源。

該部門與其他業務單位緊密合作。營銷、銷售及製造方面的需求經整合並轉化為產品解決方案，隨後進行結構化開發，並在關鍵里程碑進行共同驗證。產品發佈後，客戶及市場反饋會持續納入研發流程，從而推動不斷的迭代及優化。除產品開發外，研發部門亦支持內部創新及孵化，促進更智能、更集成及生態系統導向的研發實踐。

截至2025年12月31日，我們擁有167名經驗豐富的研發人員，佔我們僱員總數的17.8%，其中81.4%擁有學士學位或以上學歷。我們研發團隊的核心成員在ESS技術研發方面平均擁有逾10年的經驗。

於2023年、2024年及2025年，我們的研發成本分別為人民幣58.5百萬元、人民幣81.6百萬元及人民幣103.9百萬元，分別佔我們各期間總收入的8.1%、11.1%及4.1%。我們的研發成本通常不會資本化。

研發資源

除我們的內部研發能力外，我們亦與中國的大學及研究機構合作，以利用集體專業知識並促進創新。我們相信，該等合作使我們能夠加深對行業趨勢及新興技術的了解，使我們能夠更有效、更高效地專注於研發工作。我們聯合技術開發協議的主要條款通常包括以下內容：

技術共享

該等合作通常以項目或特定任務為基礎進行構建，每項合作均圍繞明確的技術目標。我們撥付若干營運開支、初步研究成果及設備，而機構則提供研究專業知識、技術指導及人員培訓。

知識產權擁有權

知識產權通常由我們保留。

業 務

里程碑	研究人員預期將於協定的時間表及項目階段內達到指定的技術里程碑。我們將根據我們既定的評估程序，對照該等結果評估表現。
保密	該等協議通常訂有嚴格的保密條文。
開發風險	各方應自行承擔與聯合研發項目有關的因現有技術限制而產生的任何開發風險。
期限及終止	任何一方均可於發生不可抗力事件導致履行協議變為不可能或不必要時，以書面通知終止協議。

銷售及營銷

我們的銷售及營銷工作集中於建立及擴大與客戶的戰略關係，目標是成為並保持其值得信賴的長期合作者。就我們的戶用ESS產品而言，我們專注於建立具有韌性的分銷及安裝商網絡，並由標準化產品組合及綜合售後服務提供支持。就我們的工商業ESS產品而言，我們專注於關鍵應用場景，提供從需求識別、解決方案設計以至項目交付及售後支持的端到端能力。

目前，我們擁有11支區域銷售及客戶服務團隊，覆蓋歐洲、亞太地區、中東、非洲及美洲等主要市場。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們主要透過分銷商銷售我們的ESS產品。

我們的分銷商

於往績記錄期間，我們主要透過分銷商銷售ESS產品，以擴大我們的全球市場版圖。於2023年、2024年及2025年，對我們分銷商作出的銷售額分別為人民幣624.5百萬元、人民幣678.4百萬元及人民幣2,480.5百萬元，分別佔我們各期間總收入的86.4%、92.5%及98.2%。

我們與分銷商的關係具有戰略性且互惠互利，因其在海外銷售方面擁有經驗及資源，包括市場准入、分銷網絡及當地支持。我們相信，透過利用其海外渠道資源以實現更快速的市場滲透及擴張，我們能從該關係中獲益。特別是，我們的產品通常需要專業安裝、調試、併網及持續的售後支持，而我們的分銷商通常具備更佳條件於當地提供該等服務。此外，海外市場通常具有特定地區或特定國家的電網標準、監管要求及認證流程，而我們的分銷商可協助應對該等要求，支持產品認證及客戶採納。我們亦相信，該分銷模式有助於我們管理海外擴張的資本及營運風險，因為分銷商可分擔存貨、營運資金及市場開發成本。由於市場需求強勁、客戶滿意度高，以及我們在性能、可靠性及支持方面提供具競爭力的價值，分銷商亦有動力繼續推廣我們的ESS產品。

我們與分銷商之間存在賣方與買方的關係，據此，產品的擁有權於分銷商購買產品時轉移至分銷商。於往績記錄期間，我們主要將產品銷售予分銷商，分銷商(1)將產品銷售予終端客戶並進行安

業 務

裝，或(2)將產品轉售予次級分銷商（主要為當地安裝商），由後者為終端客戶進行安裝。我們一般不會與次級分銷商（包括當地安裝商）訂立協議或直接建立關係。因此，我們對次級分銷商並無控制權。

據董事所深知，於往績記錄期間，我們所有的分銷商均為獨立第三方，且我們的分銷商均不受任何前任或現任僱員控制。

分銷商篩選及管理

我們基於多項因素選擇分銷商，包括其資質、經營範圍、業務規模、相關行業經驗及客戶服務能力。我們定期評估分銷商的表現，並利用評估結果作為釐定是否與某分銷商續簽協議的基準。為協助進行表現審閱，我們亦對分銷商的存貨水平進行審查。我們在考慮與分銷商續約時會考慮多項因素，包括其過往銷售額、付款記錄、分銷協議遵守情況及銷售與營銷能力。

我們亦定期評估其表現，並以此評估作為管理渠道壓貨風險及決定是否繼續合作的基準。為支持我們的評估，我們在可行的範圍內，對其存貨水平、銷售目標、訂購模式及其他銷售相關資料進行審查。倘彼等嚴重違反合約規定（包括任何有關分銷渠道及合規義務的規定），我們一般保留權利對其施加處罰並終止相關安排。

我們維持嚴格的內部控制措施，以確保我們的分銷商遵守適用法律及法規以及我們的政策，包括我們的銷售體系管理規定以及僱員行為準則及考核規則。同時，我們亦已實施穩健的渠道管理機制，包括反自相蠶食及反渠道壓貨措施，以維護我們分銷網絡的完整性及長期健康發展。

- **反自相蠶食。**為防止渠道自相蠶食，我們進行全面的市場研究，以確定各個地區分銷商的適當數量。我們通常與規模較大、實力較強的分銷商合作，並在分銷網絡中維持差異化的定價層級，以確保產業鏈各個環節均能保持合理的利潤空間。在定價方面，我們向分銷商提供建議零售價，該等價格或會根據市場狀況進行更新。雖然我們並無強制規定轉售價格，但我們會監察市場定價，並在定期表現評估中考慮分銷商的定價行為。倘若我們察覺到定價做法與市場規範嚴重不符，例如可能削弱其他分銷商或損害我們品牌定位的異常激進折扣，我們保留採取補救措施的權利，包括調整分銷商評級及定價條款，或在嚴重情況下終止合作安排。我們定期進行實地考察並持續進行市場監察，以監督分銷商的銷售活動、搜集第一手市場情報，並確保我們的渠道管理政策在實踐中得到遵守。
- **反渠道壓貨。**儘管我們與分銷商的關係乃基於買賣模式，但我們已採取多項措施以監察實際銷量，並降低渠道壓貨的風險。我們將分銷商庫存水平、售出率、去庫存週期及需求預測作為發貨安排及生產規劃的關鍵輸入因素，且倘我們發現分銷商層面出現未售庫存積壓，我們會相應調整發貨量。我們通常亦要求於下達訂單時預付款項，並於交付前或交付

業 務

時付清全款，以降低分銷商下達超過其實際銷售能力之訂單的意欲。分銷商庫存及訂購模式已納入我們的定期表現評估中，且倘我們發現與渠道壓貨一致的模式，我們保留調整分銷商評級及定價條款或終止合作的權利。

- **表現監察。**我們根據協定目標監察我們分銷商的表現。倘分銷商表現低於預期，我們會主動與其溝通以提供支持，包括營運分析、量身定製的改進方案，以及涵蓋線上線下渠道的營銷協助。

與我們分銷商的安排

於2023年及2024年，我們一般未與我們的分銷商訂立長期協議或框架協議。相反，我們的銷售大多以逐筆交易基準進行，受個別購買訂單規限。其均受標準銷售條款及條件規限，當中訂明主要商業條款，包括適用的國際貿易術語、風險與收益轉移安排及退換貨政策等。部分原因是為了應對若干舊有存貨（詳情見「財務資料 — 我們於2024年的毛損」）所導致的毛損，我們從2025年開始透過與分銷商訂立標準分銷協議將該等安排正式化。就我們的主要分銷商而言，我們設有分級分銷商評級制度，分為黑鑽級、鑽石級及黃金級，評級根據歷史採購量、銷售目標達成情況、市場開發表現、是否符合我們的政策及業務擴展計劃等因素釐定，各級別在相關分銷協議下適用不同的定價政策及付款條款。協議條款視乎分銷商評級及我們與各分銷商的磋商結果而有所不同，惟該等協議大致遵循我們的標準分銷協議模板。下表載列我們分銷協議的關鍵條款：

- **期限。**一般為期一年。
- **採購訂單及預測。**購買訂單一般訂明出貨時間表、數量、價格及產品規格。

我們的黑鑽級、鑽石級及黃金級分銷商須每月提交書面的滾動式四個月需求預測，並相應下達購買訂單。

就黑鑽級分銷商而言，我們一旦收到其預測訂單便開始安排採購與產能。分銷商可在未來三個月內調整預測，調整幅度在15%以內（含）不影響價格；若調整幅度超過此門檻，我們可能會收取倉儲費、將訂購的產品轉售予其他客戶，並調降該分銷商的年度銷售回饋金。

- **定價政策。**價格通常於各採購訂單中訂明。採購價格乃參考分銷商等級而釐定，其中黑鑽級分銷商通常享有最優惠的價格。
- **價格調整。**就若干分銷商而言，本公司可因應原材料成本、市況或現行市場價格趨勢的變化，至少提前一個月發出通知調整採購價格。價格調整生效後，所有未交付的訂單將按調整後的價格執行。
- **付款及信貸期。**黑鑽級及鑽石級分銷商從歐洲倉庫出貨通常可享最長60天的信貸期，從中國出貨則最長可享90天；而黃金級分銷商從歐洲倉庫出貨通常可享最長30天的信貸期，從中國出貨則最長可享60天。其他分銷商的信貸期按個別情況釐定，且通常不會比給予黃金級分銷商的信貸期更為優惠。

業 務

- **回佣。**為激勵分銷商達成銷售目標，我們向若干分銷商提供基於業績的銷售回佣，該等回佣被視為國際財務報告準則第15號項下的可變代價，並確認為收入扣減。根據弗若斯特沙利文的資料，該等回佣機制屬ESS行業的行業慣例，並獲廣泛採用，以使分銷商的表現與供應商的增長目標保持一致。

回佣通常以分銷商採購金額的百分比表示，一般低於10%。在特殊情況下，例如大幅超額完成銷售目標或在戰略市場進行獨家合作，可能會授予額外回佣，並用於抵銷分銷商的未償付應付賬款。

銷售目標及回佣水平乃按個別情況釐定，以反映各分銷商的本地市場狀況、戰略重要性及能力。於每季末後15個營業日內，我們與分銷商會面，以根據目標檢討銷售表現、評估營銷成效、討論競爭對手動態，並就未達標之情況商定補救措施，以及在必要時更新目標。所有回佣安排均由我們的銷售及合約管理部門審閱及批准，以確保與我們的整體銷售策略及財務紀律保持一致，並符合我們的內部控制政策。倘分銷商連續兩個季度未能達到其協定目標，我們保留下調該分銷商評級（並對採購價格及回佣率作出相應調整）或終止分銷協議的權利。

同時，為進一步提升品牌知名度及擴大在特定市場的市佔率，我們亦可能向分銷商提供營銷活動支持，包括透過回佣方式，惟該等回佣不得超過相關分銷商年度採購總額的1%。

- **分銷商的權利及限制。**除非我們給予書面同意，否則分銷商僅可在授權區域內推廣及分銷指定產品。
- **獨家性。**非獨家分銷；除非另有約定，我們有權在授權區域內委聘其他分銷商推廣及銷售指定產品。
- **風險轉移。**產品遺失或損壞的風險通常於交付予分銷商時轉移至分銷商。
- **最低採購要求。**分銷商一般須遵守銷售目標，且須維持充足存貨以支持達成該等目標，而未能達成銷售目標可能導致回佣及分銷商評級調整，或終止。
- **物流。**交付成本與物流安排通常會在採購訂單中載明。
- **退貨／換貨。**退貨／換貨條款通常會在採購訂單中載明。
- **保密。**該等協議通常訂有嚴格的保密條款。
- **終止及續期。**任何一方均可發出至少一個曆月的書面通知終止協議，而我們亦可在特定情況下或在發出通知後違約行為未獲補救時立即終止協議。

業 務

截至2025年12月31日，我們已與合共68名分銷商簽訂分銷協議，其銷售合共產生約人民幣1,199.1百萬元，佔我們2025年總收入的約47.5%，且我們正持續與更多分銷商訂立該等協議。

過往，我們訂立了包含價格保護條文的若干框架分銷協議，據此，當我們對某一特定型號的產品進行降價時，分銷商可針對其存貨中已交付且仍處於存貨狀態的產品申請追溯性價格調整。此項安排與我們於2023年及2024年就若干舊有存貨給予的價格優惠相似。若申請獲得批准，且分銷商持續履行按月提交存貨數據的義務，我們將相應地按核准金額開立貸項通知單。該貸項通知單可用於抵扣未來採購，相應金額的收入將在貸項通知單開具當年予以扣除。任何有關申請均須經過嚴格的內部審批程序，包括管理層的逐項審查，且僅在特殊情況下方會獲得批准。截至最後實際可行日期，我們已與26家分銷商訂立了包含價格保護條款的協議。於2025年，對該等26家分銷商的銷售額佔我們總收入的16.2%。所有其他分銷商均無權享有任何價格保護。自訂立該等協議以來，我們尚未批准任何價格保護申請，亦未開立任何貸項通知單。作為我們持續加強分銷商管理及財務控制工作的一部分，我們正透過簽訂補充協議或替換為新分銷協議的方式，從現有協議中淘汰價格保護條文。未來，與我們分銷商訂立的任何新簽訂的分銷協議將不再包含該等條款。

分銷商網絡的波動

下表載列於往績記錄期間我們分銷商總數及其變動情況。

	2023年	2024年	2025年
期初分銷商數目	185	235	481
新增分銷商數目	157	387	300
已解約分銷商數目	107	141	278
期末分銷商數目	235	481	503

我們的分銷商基礎由2023年初的185名大幅擴大至2025年底的503名，乃因ESS被市場快速採用及我們於不同新市場積極擴大客戶覆蓋範圍的努力。於該期間，我們於2023年、2024年及2025年分別迎來157名、387名及300名新分銷商，反映出強勁的市場勢頭以及對我們產品供應日益增長的認可。

作為優化分銷商基礎策略的一部分，我們於2024年及2025年分別終止了141名及278名分銷商的關係。一般而言，當我們進入新市場時，初期會先與數家分銷商合作以建立市場覆蓋並測試通路適配性。隨著時間推移，我們會保留表現出較強執行力及銷售渠道、商業投入度及具備重複購買潛力的分銷商。未能產生令人滿意銷售業績的分銷商通常停留在我們網絡中的時間不會超過一年。因此，我們來自分銷商的大部分收入來於一批穩定的長期合作分銷商。舉例而言，截至2023年底已加入我們網絡的分銷商佔我們2024年來自分銷商收入的47.5%。於2025年，同一批分銷商與於2024年加入並於2025年底仍停留在我們網絡中的分銷商合共貢獻了我們來自分銷商收入的71.6%。這反映了絕大部分收入由經過篩選的少數高品質、長期合作的分銷商群體所驅動。同時，每年新增的分銷商亦為我們

業 務

帶來持續的機會，以擴大分銷商基礎，並深化在新市場與新地區的佈局。該戰略調整雖導致分銷商總數有所放緩，但預期隨時間推移將改善我們分銷商基礎的整體質量及可持續性。根據弗若斯特沙利文的資料，我們於往績記錄期間的分銷商數量波動，與整體行業趨勢一致，並反映了ESS市場不斷變化的商業動態。

直銷客戶

我們將部分產品直接銷售予中國內地的工商業ESS客戶，且通常與直銷客戶訂立產品採購協議。該等協議的條款視乎特定產品或解決方案以及我們與各客戶的談判結果而有所不同，但該等協議通常包含以下條款：

價格及數量	產品定價及數量通常於產品採購協議中列明。
付款及信貸條款	付款及信貸條款按具體情況協商，通常分為三種安排之一：交貨時全額付款、交貨後30至90天內付款，或分期付款。
物流	貨物送達約定地點即視為交付完成。
退貨／換貨	我們的客戶將在交付時檢查產品，且通常有權就質量或規格方面不符合其要求的產品要求退貨或換貨。

五大客戶

於2023年、2024年及2025年，對我們五大客戶的銷售額分別為人民幣515.2百萬元、人民幣211.3百萬元及人民幣609.7百萬元，分別佔我們各年度總收入的71.3%、28.8%及24.1%。下表載列於往績記錄期間我們前五大客戶的若干資料，除客戶H外，該等客戶均為我們的分銷商。

截至2025年12月31日止年度

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔收入 百分比 %	業務關係開始 的年份	信貸條款	所售主要產品
1 客戶A ⁽¹⁾	218,730.1	8.7	2020年	根據合約分期付款	戶用及工商業ESS
2 客戶B ⁽²⁾	121,733.6	4.8	2024年	根據合約分期付款	戶用及工商業ESS
3 客戶C ⁽³⁾	104,648.8	4.1	2022年	根據合約分期付款	戶用及工商業ESS
4 客戶D ⁽⁴⁾	84,097.8	3.3	2024年	根據合約分期付款	戶用及工商業ESS
5 客戶E ⁽⁵⁾	80,475.9	3.2	2023年	根據合約分期付款	戶用及工商業ESS

附註：

- (1) 客戶A為一家從事建築材料製造與分銷、新材料開發，以及相關工程技術服務的公司，位於中國北京。
- (2) 客戶B為一家從事太陽能光伏產品、儲能系統及相關可再生能源設備批發分銷的公司，位於羅馬尼亞。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

- (3) 客戶C為一家從事太陽能產品及相關電氣設備批發分銷的公司，位於澳洲。我們於一家投資基金(作為有限合夥人)持有約44.4%的股權，而該投資基金持有分銷商C約3.9%的股權。
- (4) 客戶D為一家從事太陽能光伏產品、儲能系統及相關組件批發分銷的公司，位於英國。
- (5) 客戶E為一家從事工業設備及相關產品貿易的公司，位於也門。

截至2024年12月31日止年度

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔收入 百分比 %	業務關係開始 的年份	信貸條款	所售主要產品
1 客戶A	89,161.7	12.2	2020年	根據合約分期付款	戶用ESS
2 客戶F ⁽¹⁾	37,925.7	5.2	2023年	根據合約分期付款	戶用ESS
3 客戶E	36,192.1	4.9	2023年	根據合約分期付款	戶用及工商業ESS
4 客戶G ⁽²⁾	24,388.2	3.3	2023年	按月結算，付款條件為90/120天	戶用ESS
5 客戶H ⁽³⁾	23,654.5	3.2	2024年	根據合約分期付款	工商業ESS

附註：

- (1) 客戶F為一家專門從事電動汽車及相關出行解決方案的分銷與服務的公司，總部位於波蘭。
- (2) 客戶G為一家專門從事太陽能電池板、逆變器及可再生能源解決方案的分銷及供應的公司，位於波蘭。
- (3) 客戶H為一家專門從事太陽能組件及光伏產品的研發與製造的公司，位於中國安徽。

截至2023年12月31日止年度

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔收入 百分比 %	業務關係開始 的年份	信貸條款	所售主要產品
1 客戶A	335,539.8	46.4	2020年	根據合約分期付款	戶用ESS
2 客戶I ⁽¹⁾	89,794.4	12.4	2022年	預付款	戶用ESS
3 客戶G	49,775.4	6.9	2023年	根據合約分期付款	戶用ESS
4 客戶J ⁽²⁾	26,890.7	3.7	2022年	根據合約分期付款	戶用ESS
5 客戶K ⁽³⁾	13,215.9	1.8	2022年	根據合約分期付款	戶用ESS

附註：

- (1) 客戶I為一家專門從事光伏產品、太陽能組件及相關可再生能源解決方案進出口業務的公司，位於中國江西。其母公司於紐約證券交易所上市。
- (2) 客戶J為一家專門從事太陽能板、光伏系統及可再生能源解決方案供應及安裝的公司，位於愛爾蘭。
- (3) 客戶K從事光伏系統、儲能解決方案及相關可再生能源產品的批發分銷，位於德國。

業 務

我們客戶的集中度

於2023年，我們對客戶的銷售相對集中，前五大客戶貢獻了我們收入的71.3%，而最大客戶則貢獻了該年度收入的46.4%。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們經營所在的ESS市場中，擁有強大當地市場准入能力、成熟渠道關係及強大當地安裝與售後服務能力的客戶，通常佔產品銷售的較大份額。因此，我們經常與一批精選的較高質量客戶緊密合作。因此，我們傾向於與那些展現出強大執行力及商業承諾的分銷商建立穩定、長期的關係，而該等客戶通常貢獻我們收入的較大比例。

尤其是，客戶A（在2024年及2025年仍是我們最大的客戶）的貢獻相對較高，主要歸因於我們ESS產品在南非（客戶A是該市場的主要客戶）的銷售增加。

基於該等行業特性以及我們與現有客戶關係的實力，我們相信，我們與主要分銷商的關係屬互利且持久，且短期內發生任何重大不利變化的可能性較低。

定價

我們根據各種因素對我們的產品定價，包括原材料成本、生產費用、訂單量、交付要求、所提供的保修、競爭對手的定價、現行市況、付款方式及客戶要求的產品規格。根據弗若斯特沙利文的資料，我們對ESS產品的定價與當前的市場趨勢基本一致。

第三方付款安排

於往績記錄期間，我們接受第三方作出的付款，以結清若干客戶就購買我們的產品而應付我們的款項（「**第三方付款安排**」）。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，通過該等第三方付款安排結算的交易總額佔我們各年度交易總額的1.4%、5.0%及5.4%。於2023年、2024年及2025年，通過第三方渠道結算付款的客戶（「**第三方結算客戶**」）數量分別為15名、9名及37名。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，獲接受的大部分第三方付款涉及我們位於中國及荷蘭的實體的交易。我們預計於[編纂]前終止所有第三方付款安排。

根據弗若斯特沙利文的資料，位於中國境外的可再生能源產品及氣候控制設備分銷商通過第三方支付人向其供應商結算付款，以提高付款的便利性及效率（尤其是跨境交易），乃並非不常見。就董事所深知，第三方結算客戶使用第三方支付安排的主要因為(i)外匯結算的便利性及效率；及(ii)該等第三方支付人為與最初向我們作出採購的第三方結算客戶屬同一企業集團或受共同控制的實體、該等第三方結算客戶的控股股東或其家庭成員或於其他方面與相關第三方結算客戶有成熟業務關係的人士。

該等第三方支付安排並非旨在規避任何法律法規。我們自第三方支付人收取的所有款項，均已根據我們的會計程序及政策妥為入賬。我們的董事確認，我們並未因該等第三方支付安排而受到主管政府機關就適用的稅務法律法規作出的任何查詢、調查或行政處罰。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並未向任何第三方結算客戶提供任何折扣、佣金、回佣或其他利益以促成或獎勵第三方付款安排；及(ii)我們並未因第三方付款安排而與任何方發生任何爭議，亦未收到任何由此產生的退款要求。

據我們的中國法律顧問告知，(i)我們的第三方付款安排被認定違反中國法律及行政法規強制性規定的風險較低；及(ii)該等安排被視為構成《中華人民共和國刑法》項下洗錢行為的風險較低。

據我們的荷蘭法律顧問告知，(i)據荷蘭民法，第三方付款安排原則上屬允許之舉；(ii)第三方付款本身並未違反荷蘭法律中有關付款安排、外匯管制、反洗錢或反恐怖融資的強制性規定；及(iii)荷蘭法律顧問並未知悉荷蘭監管機構就該等第三方付款安排進行任何待決調查、執法行動或爭議。因此，我們僅因該等第三方付款安排而須根據荷蘭法律退還所收款項的風險較低。

我們的董事已確認，於往績記錄期間涉及第三方付款安排的第三方結算客戶均為獨立第三方，且除根據第三方付款安排作為我們的客戶外，彼等與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人過去或現在並無任何家庭、業務、融資或僱傭關係。

強化內部控制措施

為保障我們的利益免受與第三方付款安排相關的風險影響，我們已採納多項內部控制措施(統稱「**強化措施**」)，以進一步規範及管理該等安排。我們就此方面付出的努力包括(其中包括)：(i)我們實施了規管第三方付款安排的內部控制政策，該等政策限制第三方付款，並規定(其中包括)：(i)(1)我們將不接受第三方付款安排。倘在客戶有真實業務理由的特殊情況下，我們將按個別情況考慮及批准每項安排，並要求相關客戶遵守我們的強化規定(包括訂立三方協議或三方補充協議)，透過明確識別所有相關方、確認付款義務、分配風險，以及納入有關交易真實性及資金合法性的陳述，將該等安排正式化，以降低相關風險(包括與反洗錢有關的風險)。此外，客戶將最終就彼等各自的所有義務及責任向我們承擔責任；(2)當接受該等第三方付款人的付款時，我們會將付款詳情與我們的記錄中的資料進行核對，以確保該等付款通過相關協議訂約方的賬戶結算；(ii)我們已開始就第三方付款的強化措施與分銷商進行溝通，我們亦已告知我們的僱員有關該等政策及遵守該等政策的要求；及(iii)我們已建立定期審查機制，涉及對交易進行隨機抽樣，據此，對於選定的交易，我們要求客戶提供文件證明(例如銀行結單或匯款收據)，以核實資金來源與客戶的身份相符。

我們相信，由於停止第三方付款安排及實施強化措施，強化措施將不會對我們的財務狀況及經營業績產生任何重大不利影響。

業 務

季節性

我們主要市場的ESS銷售額因多種因素(包括季節性需求波動、政策影響、假期及氣候狀況)而受季節性影響。不同市場的季節性模式與強度各有不同。以歐洲為例，由於天氣條件較為有利，客戶普遍偏好於春季至初秋期間安裝ESS產品。以南非為例，ESS產品的需求在冬季前的交貨窗口期間會有所提升。因此，我們通常在該等時期收到較多的銷售諮詢與訂單。

供應鏈

原材料

我們ESS產品的主要原材料包括LFP電芯、鈹金件、控制模塊(如BMS模塊)、線束及電子元件。

我們主要從中國內地採購原材料。我們的原材料價格因多種因素而波動，包括供需動態、我們與供應商磋商價格的能力等。我們通常與多個供應商合作，以降低與產品供應相關的風險。我們亦與若干供應商建立戰略合作夥伴關係，以降低採購成本並增強供應鏈韌性。於往績記錄期間，我們未曾遇到任何原材料供應的重大短缺，我們供應商提供的原材料亦無任何重大質量問題。

我們的供應商

我們的供應商主要為原材料、設備及物流服務供應商。我們已與我們的主要供應商建立並維持穩定及長期的關係。

供應商篩選及管理

我們已建立嚴格的供應商篩選、評估及管理流程，以確保供應商符合我們的質量及性能標準。我們在供應商篩選及資格審核過程中考慮多項因素，包括產品或原材料是否符合我們的技術要求、各供應商的財務狀況、行業聲譽、技術認證、定價、批量供應的質量一致性及交付能力。就對產品性能及安全至關重要的電池電芯而言，我們實施更為嚴格的資格認定及評估程序，包括系統性電芯拆解分析、資格測試及定期抽樣檢驗，以確保電池質量始終符合我們的高標準。我們仔細評估每家潛在供應商的資格及資歷，對候選供應商的設施進行實地考察，並開展相關審核及質量流程審查，其結果由我們的採購、質量及技術團隊聯合審議後，方才決定是否與其合作。

我們定期評估供應商的表現，重點關注交付能力、定價及產品質量、服務水平以及其對我們政策及要求的遵守情況等標準。

業 務

與我們供應商的安排

我們通常與主要原材料供應商訂立供應框架協議，而原材料的價格、數量及規格則於個別採購訂單中列明。我們與供應商訂立的框架協議的主要條款一般包括以下內容：

採購訂單	我們一般以書面形式向供應商下達採購訂單，當中訂明種類、規格、單價、數量及交付時間表。
價格	定價按適用的採購訂單釐定，供應商通常承諾提供具競爭力的費率及條款。
檢驗及產品退貨	我們一般於收到後五日內進行抽樣檢查。未能通過檢驗的批次須接受全面檢查。不合規格的貨品可予退回，費用由供應商承擔。
付款及信貸條款	付款通常應於貨物驗收後在收到有效發票當日起30至100天內支付。在若干情況下，可能要求支付小額預付款。
保密	該等協議通常訂有嚴格的保密條款。

前五大供應商

於2023年、2024年及2025年，對我們前五大供應商的採購額分別為人民幣689.7百萬元、人民幣221.4百萬元及人民幣947.2百萬元，分別佔各期間總採購額的76.3%、47.0%及48.4%。於2023年、2024年及2025年，對我們最大供應商的採購額分別為人民幣333.2百萬元、人民幣103.1百萬元及人民幣316.0百萬元，分別佔我們各期間總採購額的36.9%、21.9%及16.1%。於往績記錄期間，就董事所深知，概無董事、彼等的聯繫人或任何現有股東（據董事所知擁有我們股本5%以上）於往績記錄期間的任何期間於我們的前五大供應商中擁有根據上市規則須予披露的任何權益。

下表載列於往績記錄期間我們前五大供應商的若干資料。

截至2025年12月31日止年度

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總 採購額的 百分比 %	業務關係開始 的年份	信貸條款	向我們出售的主要產品
1 供應商A ⁽¹⁾	316,026.9	16.1	2022年	根據合約分期付款	電芯
2 供應商B ⁽²⁾	193,857.0	9.9	2023年	根據合約分期付款	電芯
3 供應商C ⁽³⁾	165,882.1	8.5	2025年	根據合約分期付款	電芯
4 供應商D ⁽⁴⁾	156,368.0	8.0	2024年	根據合約分期付款	電芯
5 供應商E ⁽⁵⁾	115,062.8	5.9	2022年	根據合約分期付款	電芯

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

附註：

- (1) 供應商A為一家專門從事電池及儲能解決方案的研發與製造的公司，總部位於中國江蘇。
- (2) 供應商B為一家從事充電電池、太陽能光伏產品、儲能系統及其他新能源技術的製造與供應的公司，總部位於中國深圳。該公司於香港聯交所及深圳證券交易所上市。
- (3) 供應商C為一家專門從事新能源汽車動力電池及儲能應用的開發與製造的公司，總部位於中國安徽。
- (4) 供應商D為一家專門從事電動汽車動力電池及儲能系統的研發與製造的公司，總部位於中國上海。
- (5) 供應商E為一家專門從事消費電子產品及儲能應用鋰電池的研發與製造的公司，總部位於中國廣東。該公司於深圳證券交易所上市。

截至2024年12月31日止年度

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購額的百分比 %	業務關係開始的年份	信貸條款	向我們出售的主要產品
1 供應商B	103,138.3	21.9	2023年	根據合約分期付款	電芯
2 供應商D	35,881.9	7.6	2024年	根據合約分期付款	電芯
3 供應商F ⁽¹⁾	30,283.9	6.4	2022年	根據合約分期付款	電芯
4 供應商G ⁽²⁾	26,612.7	5.6	2022年	按月結算，付款條件為90天	結構件
5 供應商H ⁽³⁾	25,448.8	5.4	2023年	根據合約分期付款	電芯

附註：

- (1) 供應商F為一家總部位於中國廣東的公司，專門從事儲能系統及鋰電池解決方案的研發與製造。其於深圳證券交易所上市。
- (2) 供應商G為一家總部位於中國江蘇的公司，專門從事鋁金件及電子元件的研發與製造。
- (3) 供應商H為一家總部位於中國江蘇的公司，專門從事電動汽車及其他應用的動力電池與儲能解決方案的研發及製造。其於香港聯交所上市。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至2023年12月31日止年度

供 應 商	交易金額 (人民幣 千元)	佔總 採購額的 百分比 %	業務關係開始 的年份	信貸條款	向我們出售的主 要產品
1 供應商A	333,151.2	36.9	2022年	根據合約分期付款	電芯
2 供應商I ⁽¹⁾	115,015.8	12.7	2022年	根據合約分期付款	電芯
3 供應商J ⁽²⁾	102,346.6	11.3	2022年	按月結算，付款條件為 90天	BMS
4 供應商K ⁽³⁾	73,145.5	8.1	2022年	根據合約分期付款	電芯
5 供應商E	66,021.7	7.3	2022年	根據合約分期付款	電芯

附註：

- (1) 供應商I為一家總部位於中國湖南的公司，專門從事電動汽車動力電池及儲能系統的研發與製造。
- (2) 供應商J為一家總部位於中國江蘇的公司，專門從事鋰電池及相關材料的研發與製造。我們其中一名[編纂]投資者持有供應商J的約41.6%權益。
- (3) 供應商K為一家總部位於中國福建的公司，專門從事消費電子產品及儲能應用鋰電池的研發與製造。其母公司於香港聯交所及深圳證券交易所上市。

我們供應商的集中度

於往績記錄期間，我們對供應商的採購相對集中，前五大供應商於2023年、2024年及2025年分別佔我們總採購額的76.3%、47.0%及48.4%。我們相信，此集中度並不表示我們對供應商存在不當依賴。電芯是我們ESS產品的關鍵原材料，我們僅向選定且獲行業認可、符合我們對質量、安全性、一致性及長期性能所訂嚴格標準的供應商採購。鑑於電芯質量對我們產品可靠性及安全性的的重要性，我們維持嚴格的供應商資格審核流程，且通常只會向已滿足我們技術及商業要求的供應商進行採購，而不會分散採購。根據弗若斯特沙利文的資料，在ESS行業中，製造商依賴於相對集中的合格電芯供應商群組實屬常見。我們與主要電芯供應商的關係亦屬互惠互利，因為我們不斷增長的採購量及長期合作為彼等提供了穩定的客戶關係及經常性收入來源。

2023年的集中度相對較高，主要歸因於我們業務發展的早期階段。隨著我們的業務擴張及採購量增加，我們的供應商基礎得以拓寬，從而降低了2024年及2025年的集中度。我們相信，我們的供應商集中度與我們行業的特點及我們的採購策略相符，且短期內發生任何重大不利變化的可能性較低。

業 務

重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，我們若干前五大分銷商亦為我們的供應商，而若干前五大供應商亦為我們的客戶，有關詳情載列如下。

於往績記錄期間，供應商D於2024年及2025年為我們五大供應商之一，於2024年亦為我們的客戶。我們向供應商D出售少量產品用作測試，以及該等產品的銷售額佔我們該年度收入的0.01%以下。

供應商J於2023年為五大供應商之一，同年亦為我們的客戶。我們向供應商J出售少量產品用作測試，相關銷售額佔該年度總收入的0.01%以下。

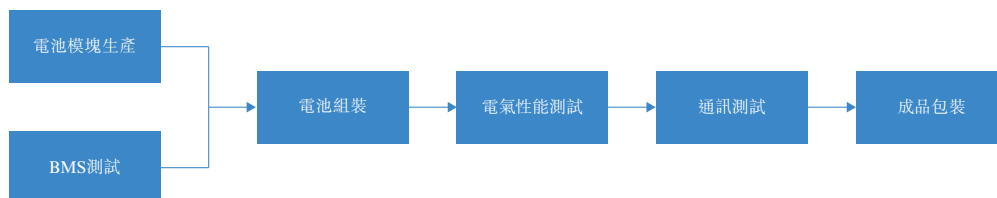
客戶G於2023年及2024年為我們五大客戶之一，於2024年亦為我們的供應商。我們於2024年自客戶G作出的採購金額為人民幣7.6百萬元。我們若干產品在歐洲市場需求較為強勁，而在南非市場對該等相同產品的需求則相對有限。因此，我們向客戶G回購了此前出售予其的該等產品。

我們與供應商D、供應商J及客戶G之間的銷售及採購乃於日常業務過程中按正常商業條款並以公平基準進行。

生產

生產流程

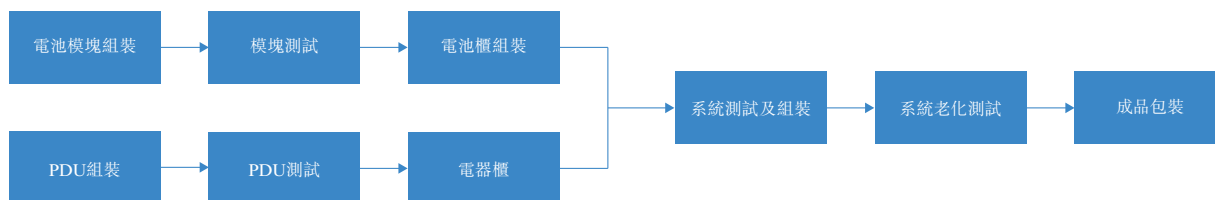
ESS電池



- **電池模塊生產**：我們採用自我們的供應商處採購的電芯生產電池模塊，其根據不同的產品要求以串聯方式配置。
- **BMS測試**：我們的專有BMS在部署前經過100%測試，以確保其可靠性及運行完整性。
- **電池組裝**：模塊、保護板及外殼等核心部件經一系列工序集成，形成安全可靠的電池產品。
- **電氣性能測試**：每項產品均經過安全合規測試、老化測試、單體電池電壓測試及壓差確認。
- **通訊測試**：進行產品通訊測試、WiFi模塊信息測試及版本信息測試，以確保產品通訊正常。
- **成品包裝**：每件產品均經過自動化包裝及保護膜包裹，並根據客戶規格定製配件選擇。

業 務

一體化ESS*



*附註：以DH800Y為例

- **電池模塊組裝**：電芯透過串聯與並聯配置組裝成電池模塊。此過程通常包括電芯焊接或連接，以及BMS採樣線束的安裝。
- **模塊測試**：組裝完成的電池模塊進行功能與安全測試，通常包括BMS通訊測試及絕緣耐壓測試。
- **電池櫃組裝**：將多個電池包安裝並固定在電池櫃骨架內，並完成必要的線路連接，以形成一個整合的電池系統。
- **PDU組裝**：將關鍵組件(包括BMS、保險絲、斷路器、接觸器、匯流排及PCS)組裝成配電單元模塊。
- **PDU測試**：PDU模塊進行功能與安全測試，通常包括開關功能測試、絕緣耐壓測試及信號採樣驗證。
- **電氣櫃組裝**：將PDU與液冷機組整合至電氣櫃中。
- **系統測試及組裝**：將組裝完成的電池櫃與電氣櫃連接，形成完整系統，隨後進行整體功能與安全測試。
- **系統老化**：整合後的系統通常進行持續的充放電循環測試，以評估關鍵參數，包括組件溫度、電池性能及整體系統性能。
- **成品包裝**：測試與老化流程成功完成後，對系統進行清潔、包裝，並作為成品準備出貨。

業 務

生產設施

我們在位於中國江蘇蘇州、江蘇泰州及廣東珠海的生產設施製造我們的ESS產品。我們生產線的設計能兼容不同ESS產品的生產。下表載列截至2025年12月31日有關我們生產中心的若干資料。

生產中心	主要產品	成立年份	總建築面積 (平方米)
中國江蘇蘇州(二期)	工商業ESS、戶用ESS	2025年	33,750
中國江蘇蘇州(一期)	逆變器、戶用ESS	2023年	5,429
中國江蘇泰州	戶用ESS	2020年	25,082
中國廣東珠海*	工商業ESS	2023年	20,725

附註：

* 珠海生產中心於2025年12月30日被收購。

以下為我們生產中心的照片。



業 務

產品中心	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	產能 ⁽¹⁾ (吉瓦時)	利用率 ⁽²⁾ %	產能 (吉瓦時)	利用率 %	產能 (吉瓦時)	利用率 %
中國江蘇泰州	1.0	90.8	1.2	60.3	2.9	84.3
中國江蘇蘇州 ⁽³⁾	—	—	0.0	5.7	0.2	76.1
總計⁽⁴⁾	1.0	90.8	1.2	58.5	3.1	83.7

附註：

- (1) 產能按下列假設計算：(i)所有生產線及生產設備均滿負荷運行；(ii)自動化生產線需配置線上作業人員，排班方式為：每班10小時、每日2班，全年作業312天；(iii)測試設備配置線下值守人員，排班方式為：每班12小時、每日2班，全年作業312天。
- (2) 利用率按期內所生產單位的實際數量除以期內產能計算。
- (3) 蘇州的生產中心於2024年並無大規模量產能力，僅專門用於研發及測試用途。於2025年，該生產中心引入了一條新生產線。
- (4) 珠海生產中心於2025年12月30日收購，因此未計入在內。

截至2025年12月31日，除我們珠海生產中心外，我們的設計年產能達到3吉瓦時。上表載列我們於所示期間主要產品類別的產能及利用率。

除內部製造業務外，我們委聘有限數量的第三方合約製造商生產選定產品，以便有效滿足若干戶用低壓ESS電池及工商業ESS電池的高峰需求。在甄選合約製造商時，我們一般供應關鍵原材料（如LFP電芯、絕緣及熱界面材料銅、鋁及其他金屬相關產品、BMS元件及相關電子元件），採納嚴格的評估標準，涵蓋生產規模及產能使用率、技術與製程能力、產品質量與穩定性、過往按時交付記錄、對適用的安全及行業標準的合規情況，以及成本競爭力。我們與該等第三方合約製造商的安排通常受框架協議及購買訂單約束。

同時，我們委聘了有限數量的第三方合約製造商，以支持生產若干消費級戶用ESS產品，於往績記錄期間，該等安排所產生的收入佔我們總收入不足1%。我們使用該等ODM安排，主要是為了補充我們的產品供應，以滿足特定客戶或市場需求，並實現更低的單位生產成本。我們根據多項因素選擇合約製造商，包括其產品開發及製造能力、質量控制標準、交付表現、行業聲譽及定價競爭力。我們與該等合約製造商的安排通常以框架協議或採購訂單形式記錄，當中訂明相關的產品規格、質量要求、交付時間表及定價。我們通常會按照商定的技術及質量標準，向合約製造商提供原材料，而合約製造商則負責按照我們的產品及質量要求進行產品製造。

業 務

生產規劃

我們通常按月規劃生產，並考慮到收到的實際訂單、客戶的需求預測、預期市場趨勢、存貨水平、出口物流，以及我們的生產週期及估計生產交付週期。我們根據我們工廠於前一週的利用率及客戶訂單的滾動預測、預期利用率及存貨水平變動，持續審閱生產計劃及利用率，每月更新生產計劃並每月執行。我們亦會提前策略性地規劃生產，以為客戶訂單的增長作準備。

設備及機器

我們生產過程中使用的主要設備及機器包括用於戶用ESS及工商業ESS電池模塊且配備激光焊接的自動化裝配線、低壓老化測試箱、高壓老化測試箱及BMS測試儀。我們一般向行業領先的供應商採購設備。我們與供應商合作，並要求其提供符合我們要求及質量標準的設備。我們定期檢查及維護生產流程中所使用的重要設備及機器，並更換已磨損的易耗零部件。我們的主要生產設備及機器的估計平均可使用年期為十年。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品、製成品及在途貨物。我們的存貨管理部門每月進行檢查，並對我們的生產計劃作出任何必要的調整，以及確定是否需要對我們的採購計劃及原材料調撥計劃作出相應變動。我們通常維持足以支持約一週生產活動的原材料存貨。我們亦定期進行存貨賬齡分析，以降低存貨過時風險，並利用我們的倉儲系統追蹤及管理我們的存貨賬齡狀況。我們的存貨管理策略亦適用於我們的合約製造商。在大多數情況下，原材料由我們直接提供，生產計劃由我們的計劃部門安排。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為人民幣812.5百萬元、人民幣511.1百萬元及人民幣781.1百萬元。我們於2023年、2024年及2025年的存貨週轉天數分別為334天、271天及120天。

物流

我們的產品在交付予客戶之前，通常存放在位於我們生產中心的自有倉庫中。我們主要使用第三方物流服務提供商將製成品從我們的生產中心及倉庫運送至客戶指定的地點。我們為產品運輸設定了要求該等第三方物流服務提供商遵守的嚴格標準，並定期評估第三方物流服務提供商的表現及其對我們要求的遵守情況，以確保產品順利交付予客戶。我們通常按年與我們的物流服務提供商訂立協議。

業 務

保修、產品退貨及售後服務

視乎產品類型、適用的當地法律法規以及我們運營所在司法管轄區的市場慣例，我們為戶用ESS及工商業ESS產品提供五年至十年保修。對於特定產品，客戶可支付額外費用購買延長保修服務。根據弗若斯特沙利文的資料，此舉符合現行行業慣例。我們的保修涵蓋產品或零件更換、維修、校準及其他服務。我們根據對預期索賠的最佳估計，為保修計提撥備。有關詳情，請參閱「附錄一——會計師報告」。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別錄得撥備人民幣20.4百萬元、人民幣26.3百萬元及人民幣55.9百萬元。

我們已為客戶服務制定一套標準運程序。我們透過不同渠道收集並記錄客戶反饋及投訴，並作出及時回應，以達到客戶滿意。該等程序包括：

- **服務標準化：**我們的售後服務由內部售後團隊領導，並結合分銷商、安裝商及本地服務提供商形成的網絡提供售後服務。我們已建立標準化的服務流程及培訓計劃，以確保不同市場的服務品質保持一致。我們亦對服務提供商及區域售後團隊進行績效管理，以維持服務響應時間及客戶體驗標準。
- **備件網絡：**我們已在主要市場佈局備件倉庫，以實現快速的本地履約並縮短客戶服務時間。
- **數字化售後管理：**安裝後，用戶可通過我們的應用程序註冊其保修並實時監控產品性能。我們已開發了一套專有的數字化售後服務系統，客戶可通過該系統提交查詢或需求。該系統集中處理收到的請求，並自動分配處理任務，從而提升回應效率及客戶體驗。除管理服務請求外，該系統持續採集設備運行數據、故障記錄及用戶反饋，經分析後產生品質改進洞察，直接反饋至我們的產品研發與製造流程，助力我們持續提升產品可靠性與性能表現。該系統亦能識別重複出現的失效模式，並據此建立動態更新的故障案例庫，為終端用戶提供自主排查問題的實用參照，同時為售後人員提供更完善的診斷支持。

我們就產品缺陷接受退貨。於往績記錄期間，我們並未收到任何個別或合計對我們的業務及財務狀況產生重大不利影響的退貨要求。此外，於往績記錄期間，我們未曾遇到任何對我們的聲譽、業務營運或財務狀況造成不利影響的產品召回情況。

質量控制

我們相信產品質量是我們業務營運及持續增長的基石。我們致力於提供符合最高行業標準並超越客戶預期的產品。我們全面的質量控制及質量保證體系貫穿於我們研發及生產過程的每個階段，透過結構化評審、原型測試、客戶驗證及試產控制確保持續且可靠地生產及交付優質產品。特別是，我們僅向具有嚴格認證標準且受業界認可的生產商採購電芯。我們的電芯供應商須經過嚴謹且較長的驗證流程，評估其產品的質量與安全性，方能獲准用於我們的產品中。

業 務

我們已建立ISO9001認證的質量管理體系。我們定期對質量控制系統進行內部審計和管理評審，以及時識別和解決潛在問題，確保質量控制系統的持續改進和完善。此外，我們的產品已取得包括TÜV、CQC及CSA在內的知名檢測及認證機構的認證，進一步證明了我們產品的質量及安全性。

為確保產品質量，我們設有質量控制部門，在整個生產週期內專責實施質量控制措施，包括原材料檢驗、生產過程中的質量控制和最終產品檢驗。

我們的質量控制程序及流程涵蓋整個生產過程，以確保我們的產品質量符合預期，並在各個關鍵工序後施加要求。良率是我們在各個關鍵生產流程中所監控的關鍵指標。

集團內交易

於往績記錄期間，我們在日常業務過程中於本集團實體之間進行了若干交易。

銷售製成品

為促進我們的全球銷售及擴大我們的市場覆蓋範圍，於往績記錄期間，我們的兩家實體將製成品出售予我們的十一家國內實體及海外附屬公司，以轉售予外部客戶。

我們就銷售製成品制定的轉移定價政策要求價格須由交易雙方經磋商釐定。此項磋商考慮了諸多因素，包括當地市場狀況、競爭產品價格及其他相關市場動態，旨在讓各實體均能保持合理的利潤率。

集團內部貨品調撥

為提升營運及供應鏈效率，我們於往績記錄期間進行了集團內部貨品調撥，其包括在我們的三家實體之間分配生產物料及製成品，以確保採購的及時性及優化生產計劃。製成品調撥亦會於我們的海外附屬公司之間進行，以管理存貨水平，並在當地庫存不足時有效滿足特定的客戶訂單。該等調撥的定價乃經參考第三方市場價格後，由雙方協定釐定。

採購第三方測試產品

為支持產品測試及評估需求，我們其中一家海外銷售附屬公司從公開市場採購若干第三方產品，負責相關採購及出口安排，並將該等產品出售予我們其中一家國內實體。該等交易以直接轉讓方式進行，轉讓價格相等於原實體所產生的採購成本，且未保留任何重大利潤。

基於上述情況，董事會認為，本集團所有的內部交易均符合公平磋商原則，且我們的轉移定價做法並無任何重大不合規問題。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們的研發工作已產生244項專利、157項註冊商標及41項著作權。有關詳情請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — 有關業務的進一步資料 — 知識產權」。在研發過程

業 務

中，我們透過申請發明及實用新型專利，積極拓展知識產權組合。該等知識產權涵蓋我們的生產流程以及我們的產品設計。

我們依靠知識產權保護法以及合約安排（包括保密條款）建立和保護我們的專有技術、專有知識及其他知識產權。

我們的ESG部門主要負責我們知識產權的保護工作。我們積極管理和擴大我們的知識產權組合，並使用保密和不競爭協議保護我們的知識產權及商業秘密。儘管我們做出了努力，我們可能仍面臨被指控侵犯第三方知識產權或我們的知識產權被第三方侵犯的相關風險。有關詳情請參閱「風險因素 — 與我們的行業及業務有關的風險 — 我們的業務取決於我們獲得、保護及執行知識產權的能力」。

於往績記錄期間，我們並無經歷任何對我們的知識產權的重大侵犯。於往績記錄期間，本集團或我們的任何知識產權概無且據董事所深知預期亦不會涉及任何知識產權侵權的爭議或訴訟。

環境、社會及管治事項

環境、社會及管治

我們致力於將ESG因素納入我們的戰略規劃及日常營運，作為追求可持續長期發展的一部分。我們已建立ESG治理架構，我們的董事會為本集團ESG事務的最高決策機構，包括制定ESG策略目標、審批ESG政策、識別及評估ESG風險與機遇、建立適當的ESG及氣候風險管理機制與內部控制系統，以及監督ESG表現。於[編纂]後，我們計劃成立專門的ESG委員會，以進一步協助董事會進行ESG決策。

在管理層面，我們已成立ESG工作小組，其職責包括制定ESG政策、協調各相關部門的ESG工作並監督執行情況、協助董事會識別及評估ESG風險與機遇、持續追蹤及評估ESG進展、表現及相關風險，以及監察與ESG及本集團合規狀況相關的外部監管動態。

ESG風險管理

我們高度重視ESG風險管理。我們要求各部門識別其日常活動中可能產生的環境與社會風險，並採取適當的緩解措施。我們的ESG風險評估框架主要依據潛在影響的嚴重程度及發生的可能性來評估各項風險。

我們已從環境、社會及管治三個層面識別出與ESG相關的風險因素，並已實施針對性的緩解措施，以降低該等風險發生的可能性及其影響。

環保事宜

資源利用

我們已成立節能減排工作小組，以統籌及推進節能降耗工作。我們的一間附屬公司已於2023年12月獲得江蘇省綠色工廠認證。

業 務

下表列載我們於報告期間的能源使用情況：

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
購買電力	千瓦時	1,394,850.7	2,375,875.1	4,184,084.8
汽油	噸	59.4	63.8	76.1
總能源消耗量 ⁽¹⁾	兆瓦時	2,106.0	3,139.4	5,094.7
單位產品綜合能耗 ⁽²⁾	兆瓦時／年產量 (吉瓦時)	2,368.4	4,470.8	1,957.2

附註：

1. 總能源消耗量：參考國家市場監督管理總局和國家標準化管理委員會發佈的《綜合能耗計算通則》(GB/T 2589-2020)進行核算。
2. 單位產品綜合能耗及單位產品溫室氣體排放量的變動如下：(1)2024年較2023年增加，原因為大功率、高集成度及長週期儲能系統升級，導致測試、老化、驗證等工序所需時間延長，從而增加能耗；(2)2025年較2024年減少，原因為業務快速擴張帶動產能利用率提升。

我們對電力及用水量實施定額控制，定期對管網進行檢查，並對過度消耗進行預警及整改。我們亦已將自主研發及生產的儲能系統引入自身的業務營運中，透過調節充放電策略以減少用電高峰需求。下表載列我們於往績記錄期間的用水量：

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
總用水量	噸	6,963.0	33,991.0	53,581.0
總耗水強度	噸／年產量 (兆瓦時)	7.8	48.4	20.6

於往績記錄期間，我們的生產及經營過程中並無產生有害廢物。產生的非有害廢物主要包括集中式紙板箱、泡沫及托盤等一般工業固體廢物。無害廢物經統一收集、分類及統一管理後，會定期轉運至經許可的回收設施進行處置。我們在日常營運中規範物料申領及包裝管理，以盡量減少廢物產生。

於往績記錄期間，我們的生產過程並未產生廢氣或生產廢水，而生產噪音則由設備運行產生。我們已採取結構性隔離措施以減少噪音，包括建築聲學絕緣及空間隔離，以確保廠界噪音符合監管要求。我們珠海工廠產生的廢氣主要包括顆粒物及非甲烷總烴，經除塵系統處理後，通過符合適用法規的標準化排氣筒排放。

氣候變化

我們密切監察氣候變化帶來的風險，包括過渡至低碳經濟產生的轉型風險，以及極端天氣事件產生的實體風險。我們已將氣候風險管理納入整體的企業風險管理機制，形成一個包含風險識別、風

業 務

險評估、風險應對、監控及報告以及審計及改進的閉環系統。就實體風險而言，我們專注於生產基地的業務連續性，並已針對極端天氣事件實施應急響應協議。就轉型風險而言，我們監察政策及監管動向(包括中國的「雙碳」目標)，並評估其對我們的能源採購、產品要求及供應鏈的影響。

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放：

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
直接溫室氣體排放(範圍1) ⁽¹⁾	吨二氧化碳當量	178.4	191.6	228.5
間接溫室氣體排放(範圍2) ⁽²⁾	吨二氧化碳當量	740.1	1,260.6	2,220.1
溫室氣體排放總量(範圍1及範圍2)	吨二氧化碳當量	918.5	1,452.2	2,448.5
溫室氣體排放總強度(範圍1及範圍2)	吨二氧化碳當量／ 年產量 (兆瓦時)	1.0	2.1	0.9

附註：

- (1) 直接溫室氣體排放(範圍1)：汽油消耗量乘以參考《中國能源統計年鑒》及《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》的相應排放因子。
- (2) 間接溫室氣體排放(範圍2)：外購電力消耗量乘以參考生態環境部和國家統計局發佈的《關於公開2023年度電力二氧化碳排放因子的公告》中相應的排放因子。

社會責任及企業管治

僱傭管理

我們的《員工手冊》載明僱傭管理政策，並輔以定期培訓課程，以確保員工理解及遵守。我們透過多種渠道進行招聘，並在入職流程中核實身份。嚴禁僱用十六歲以下的未成年人。我們設有多項員工反饋機制，包括於新員工入職首六個月期間進行每月訪談、網上建議渠道，以及向直屬主管或人力資源部門反映的直接投訴渠道。我們向員工提供包括體檢、節日禮品及團隊建設活動在內的福利，以提升福祉。

我們已建立一套全面的培訓體系，制定了《培訓管理制度》及《一線員工崗位培訓管理辦法》溫室氣體排放(範圍1)。培訓涵蓋企業文化、新員工入職培訓、安全生產、專業技術及通用技能，並透過線上線下相結合的方式以及外部培訓研討會及講座向全體員工提供。

產品責任及客戶投訴管理

我們維持標準化、可追溯的質量及服務體系，覆蓋儲能產品的全生命週期，包括多階段質量保證(來料、過程控制、出貨檢查、追溯及糾正措施)。客戶投訴透過統一渠道(如熱線、電子郵件、應程序門戶及現場支持)處理，並遵循具有明確時限的標準化流程，輔以每月審查及改進。

業 務

供應鏈管理

供應鏈管理受我們的《採購管理程序》、《供應商管理程序》及《原材料採購框架協議》規管。我們實施供應商分級管理，進行月度及年度考核以及聯合審核，並對高風險供應商採取更嚴格的控制措施。環境要求(包括監管合規檢查、有害物質標準及環保材料的使用)被納入每個階段。

廉潔及反貪污

廉潔及反貪腐義務透過各項監管文件強制執行。供應商簽署廉潔協議，採購過程受到全面監控，違規行為將導致處罰或被列入黑名單，並設有舉報渠道。

信息技術

我們的信息技術系統對我們的業務營運至關重要。該等系統支持我們營運流程的標準化及一致執行，提供數字化工具以支持管理及決策和提高營運效率，並有助於保障數據及信息安全。我們關鍵的信息技術系統如下：

- 客戶關係管理(「**CRM**」)系統。我們的CRM系統將我們管理客戶資料及執行銷售流程的方式標準化。其有助於我們的銷售團隊更有效地追蹤潛在客戶及機遇，更迅速地回應客戶，並在提高市場開發效率的同時支持合規銷售實踐。其亦包括加密及其他保障措施以保護客戶數據。
- 企業資源規劃(「**ERP**」)系統。我們的ERP系統作為一個協作平台，將跨職能流程及數據標準化，並支持研發、生產及財務等關鍵職能之間的無縫協作。其即時整合營運數據，以支持及時的管理層決策。其亦包括分層存取控制，旨在保護關鍵營運數據的安全及保密性，同時實現高效協作。
- 供應商關係管理(「**SRM**」)系統。我們的SRM系統使供應商引入、採購執行及供應商績效管理標準化。其透過需求預測、存貨管理及與供應商共享信息以提高效率，有助於降低供應鏈成本，同時支持及時的物料供應，並在流程紀律與營運靈活性之間取得平衡。
- 製造執行系統(「**MES**」)。我們的MES將生產、設備維護及質量檢測的工作流程標準化，並支持製造關鍵階段的標準化控制。透過實時收集生產數據，其優化生產調度並管理質量風險，並在提高營運效率的同時，支持符合適用要求的製造。
- 倉庫管理系統(「**WMS**」)。我們的WMS將入庫、出庫、庫存盤點及庫位管理等倉儲流程標準化，實現對物料及成品的精細化協調管理。該系統承接ERP的出入庫指令，並通過移動終端驅動現場作業，幫助倉儲團隊實時追蹤庫存狀態，優化庫位分配與揀貨路徑。其亦透過批次追蹤與追溯功能，提升質量管控能力，降低庫存損耗與錯發風險。

業 務

- 產品生命週期管理（「PLM」）系統。我們的PLM系統使我們的研發流程及技術交付成果的管理標準化。其維護產品及物料清單主數據，並包含一個首選組件庫，旨在支持物料標準化並提高研發及供應鏈營運的效率。其亦包括旨在保護關鍵技術數據及降低知識產權洩露風險的保障措施。
- 售後一體化數字系統。我們的售後一體化數字系統將客戶報修、工單派發、維修進度追蹤、備件管理及服務質量反饋等售後環節數字化與標準化。該系統幫助內部售後團隊更高效地接收和處理客戶請求，即時掌握工單狀態，縮短平均回應時間。系統亦沉澱歷史服務數據，為流程優化與產品改進提供分析依據。內建遠程診斷、知識庫共享及移動端操作等支援功能，賦能一線技術人員快速診斷與排除問題，提升全球服務網絡的一次修復率。
- 人力資源系統。我們的人力資源系統將招聘、薪酬及績效管理等關鍵人力資源流程標準化，以支持公平且合規的人力資源實踐。其將常規行政任務自動化，以減少人手處理，並提高人力資源數據的準確性及完整性。

我們IT基礎設施的能力及穩定性對我們的業務營運至關重要。我們的IT及流程管理部門執行系統檢查、數據備份、系統維護及其他活動，以確保關鍵IT系統及設施的持續運行。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何對我們整體業務營運造成重大不利影響的IT系統重大故障或一般故障。

數據隱私及網絡安全

我們收集並儲存於業務營運過程中產生或與之相關的業務、營運及交易數據，包括與客戶、供應商及其他交易對方的交易相關的數據，以及設備相關數據。對於未連接至我們系統運行的設備，該等設備上的任何運行數據均存儲於本地，並僅由用戶自行管理，我們無法存取。當用戶選擇將設備連接至我們的系統並授予明確授權時，我們會收集提供核心服務所需的運行數據，所收集的具體數據因設備類型而異。客戶的個人資料（包括電郵地址，這是我們唯一強制收集的信息），以及客戶自願提供的任何額外信息，均儲存於區域性的雲端服務數據中心。有關數據安全與網路安全相關潛在監管風險的進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的行業及業務有關的風險 — 未能或被視為未能遵守數據隱私和安全法律，可能會使我們面臨潛在責任」。

為確保我們數據的機密性與完整性，我們密切關注所有適用的數據安全法律（包括歐盟的《GDPR》）的合規要求。我們相信我們維持嚴格的數據安全與合規政策，當中載明（其中包括）數據安全系統的建立與管理程序、負責人、信息分類、信息安全及存取控制等事項。我們保護客戶的數據權利，包括存取權、更正權、反對權、限制處理權及刪除權。

業 務

我們已實施一套數據合規及安全框架，將內部治理及程序與技術控制相結合。我們的信息系統已獲得中國多級保護計劃(MLPS)二級認證。我們已實施防火牆及數據備份措施等安全控制措施，並定期進行漏洞掃描及修復，以加強我們的網絡防禦。我們亦維持端到端數據訪問管理，並輔以分層訪問控制、加密及日誌監控，且我們已建立事故響應計劃，以確保能及時處理網絡安全及數據安全事故。此外，我們為僱員提供持續的數據安全培訓(包括作為入職培訓的一部分)，以確保其了解我們的數據安全政策及在數據保護方面的職責。

我們的IT及流程管理部門負責制定和實施與網絡安全和數據安全相關的政策和程序。誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間，我們在所有重大方面已遵守有關網絡安全及數據保護的適用法律法規。

物業

截至2025年12月31日，我們透過中國的十處租賃物業及海外的五處租賃物業經營業務。我們主要將該等租賃物業用作生產及研發設施、辦公場所、倉庫及僱員宿舍。

截至最後實際可行日期，我們一處租賃物業的租賃協議尚未根據適用的中國法律法規向主管中國政府機關辦理登記及備案。誠如我們的中國法律顧問所告知，依照《中華人民共和國民法典》，租賃協議未辦理登記及備案手續，並不影響該等租賃協議的效力。然而，若我們未能在相關主管機關規定的期限內糾正該不合規情況，相關中國機關可能會對每宗未登記租賃處以最高人民幣10,000元的罰款。最高罰款總額約為人民幣10,000元，我們董事認為此不會對我們的業務營運造成任何重大不利影響。

截至2025年12月31日，我們並無賬面值佔總資產15%或以上的單項物業，在此基礎上，我們無需根據上市規則第5.01A條規定在本文件中加入任何估值報告。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)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，該條文規定須就我們於土地或樓宇的全部權益編製一份估值報告。

業 務

僱員

我們認為，我們的長期發展有賴於僱員的專業知識、經驗及發展。截至2025年12月31日，我們擁有一支938名全職僱員的多元化員工隊伍，其中，50名為外籍員工，來自20多個國家，我們有66名員工常駐海外。下表載列截至2025年12月31日我們全職僱員按職能劃分的明細。

職能	截至2025年12月31日	
	人數	%
生產及質量控制	417	44.5
銷售及營銷	223	23.8
研發	166	17.7
財務及行政	63	6.7
供應鏈管理	69	7.4
總計	938	100.0

我們與我們的僱員分別訂立個別僱傭合約或服務協議，訂明工資、僱員福利、保密及終止理由等事項。我們根據職位、技術技能、工作表現和競爭情況確定僱員的薪酬。我們設有各項僱員培訓計劃，旨在提升僱員的技術技能及創新能力。

我們的若干僱員為工會成員或受集體談判協議保障。董事認為，本集團與僱員關係良好。於往績記錄期間，本集團與僱員之間並無重大糾紛，且我們並無經歷任何對我們的業務及營運產生重大不利影響的罷工、停工、勞工糾紛或行動。

於往績記錄期間，我們根據中國法律法規及地方慣例為僱員繳納社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期間，我們在中國的法定供款存在若干不足之處。有關其原因及相關法律法規，詳情請參閱「風險因素 — 與我們的行業及業務有關的風險 — 未能遵守《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》或其他中國勞動相關法規可能使我們被處以罰款及受到其他法律或行政處罰」。截至最後實際可行日期，並無任何主管政府機關就該不合規事件對我們採取行政措施、罰款或處罰。截至最後實際可行日期，我們並不知悉有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仲裁或重大訴訟。我們的中國法律顧問認為，基於當前有關社會保險及住房公積金的相關政策法規以及地方政府的執行及監管要求並無重大變動，且未發生僱員大規模投訴或舉報或提起相關訴訟或仲裁的前提下，本公司及其相關中國附屬公司因往績記錄期間的上述不合規事宜而被主管社會保險及住房公積金部門集中要求補繳供款並受到重大行政處罰的風險甚微。

業 務

法律程序

我們可能不時成為日常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序的一方。截至最後實際可行日期，我們或任何董事概無牽涉任何尚未了結或面臨威脅的訴訟、仲裁或行政程序，而該等程序可能對我們的財務狀況或經營業績有重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無重大違反或觸犯適用於我們的法律或法規，而預期會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，ESS市場競爭激烈。為維持及發展業務，我們必須持續滿足客戶的要求，並提供具差異化、高性能且能滿足其不斷演變需求的產品。我們相信，我們的全球佈局、差異化的產品組合及根據當地市場需求調整產品的能力，令我們能夠在該市場中有效競爭。有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

牌照、許可及批文

我們須取得或維持經營業務所需的各類牌照、許可及批文。我們相信我們已持有經營業務所必需的所有重大牌照、許可及批文。我們會持續監控我們對該等要求的遵守情況，以確保我們擁有經營業務所需的所有批文、牌照及許可。

於往績記錄期間，我們在重續重要牌照、許可或批文方面未曾遇到任何重大困難，且預計在該等牌照、許可或批文屆滿時進行續期亦不會遇到任何重大困難。

保險

我們維持產品責任保險、涵蓋我們機器、設備及存貨的財產保險，以及就貿易應收款項投購出口信用保險。此外，我們已購買全球貨物保險及海外倉庫財產保險，以承保運輸過程中產生的風險及其他潛在的物流相關問題。我們不時審查我們的保單，以評估其保障範圍是否足夠和廣泛。我們相信，我們現有的保險範圍足以應付我們的業務營運，並符合我們經營所在國家的行業標準。然而，我們可能面臨超出我們保險範圍的申索及責任。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的行業及業務有關的風險 — 我們的保險未必足以覆蓋全部業務風險，這可能會對我們的財務狀況及經營業績產生負面影響」。

於往績記錄期間，我們並無提出任何對業務或財務狀況有重大影響的保險申索，亦無成為該等申索的對象。

風險管理及內部控制

我們日後的經營表現可能受與我們業務有關的風險所影響。有關若干風險特別與我們有關，其他風險則與經濟狀況及我們經營所在的整體行業有關。有關該等風險的討論，請參閱「風險因素」。

董事會及我們的高級管理層負責建立和維持適當的風險管理和內部控制系統。風險管理是旨在

業 務

識別可能影響我們的潛在事件並將風險管理在我們風險偏好範圍內的過程。內部控制是為達致營運效能及效益、財務報告可靠性及遵守適用法律法規等相關目標提供合理保證而設的程序。

風險管理及內部控制政策

我們已實施或將於[編纂]後採納多項政策及措施，以管理我們的風險並建立適當的內部控制。該等政策涵蓋的領域包括：(i)董事、董事會及高級管理層的職責和角色；(ii)社會及環境事務，包括多元化政策；(iii)財務報告；(iv)舉報；(v)防止市場不當行為；及(vi)遵守上市規則。

根據我們的風險管理和內部控制政策，董事會持續監督風險管理和內部控制體系，並審查該等體系的有效性。

於2026年1月，我們聘請了一家獨立顧問公司對我們的內部控制進行審閱。主要審查領域包括企業層面的治理、財務報告及披露、銷售、應收款項及收款管理、採購及應付款項管理、生產、成本及存貨管理、研發及無形資產管理、人力資源及薪酬管理、固定資產管理、資金管理、保險管理、投資管理、預算管理、關聯交易管理、稅務管理、合同及印章管理，以及信息系統控制。