

業 務

概覽

我們是誰

我們是一家全球光模塊供應商，具備研發及垂直整合生產的綜合能力。本公司起家於電信市場，現已成功拓展至數據通信市場，在高速光模塊領域實現市場身位快速提升。我們是全球首批開發、量產並實現400G及800G光模塊商業化的市場參與者之一，亦是少數幾家能夠設計及生產1.6T光模塊的行業參與者之一。我們的自研生產能力覆蓋核心光器件，以及從基板搭載激光芯片、光耦合到完整模塊組裝的關鍵生產工序。

我們參與了從雲計算應用到AI驅動工作負載的光互聯技術的演進過程。我們的高速光模塊產品高度通用，旨在支持廣泛的AI相關組網與互聯應用，包括數據中心內部及數據中心之間的高速互聯，從而實現對主要AI驅動數據通信應用的廣泛覆蓋。我們的400G、800G及1.6T高速光模塊已成功部署於業界領先的客戶，使我們能夠把握由AI基礎設施建設帶動的日益增長的需求。我們亦正開發先進光互連解決方案，當中包括12.8T超高密度可插拔光模塊(XPO)、6.4T及7.2T近封裝光學(NPO)架構以及與共封裝光學(CPO)架構相關的技術。

我們已建立起一個高度整合的全球營運及生產佈局，以支援我們的國際客戶群。我們的客戶群覆蓋全球光互聯行業的主要地區，包括北美、中國及歐洲。為滿足全球客戶需求，我們在中國及馬來西亞設有兩地生產基地。這一生產佈局提升了我們可擴展的生產及交付能力，特別是在數據通信領域，及時交付批量訂單是客戶採購時的關鍵考慮因素。此外，我們的全球化生產佈局使我們能夠靈活調配產能、增強供應鏈韌性，並有效應對不斷變化的全球貿易格局。我們具備數字化及自動化生產技術的內部生產能力，支持大規模生產與商業化通過我們的研發平台開發的產品。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，按收入計算，我們在光模塊供應商中位居全球第11名並於中國光模塊提供商中位居第8名，全球市場份額為0.8%。以400G及以上高速光模塊產生的收入計算，我們於2025年在全球光模塊供應商中排名第11位，且於2023年至2025年錄得複合年增長率247.6%，在2025年全球前11大400G及以上高速光模塊供應商中收入增長率排名第3。以800G及以上高速光模塊產生的收入計算，我們於2025年在全球光模塊供應商中排名第10，且由2023年至2025年錄得複合年增長率1,069.0%，在2025年全球前十大800G及以上高速光模塊供應商中收入增長率排名第1。

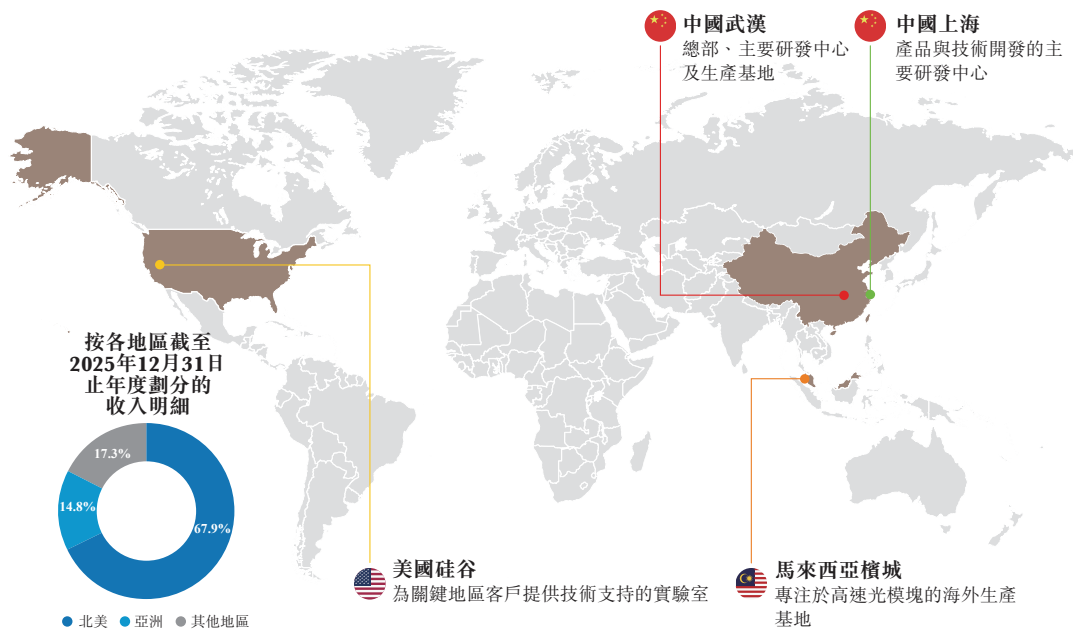
我們的全球化佈局

我們的產品已被全球領先AI數據中心營運商、雲端服務供應商及電信營運商廣泛採用。從地域分佈來看，我們的收入來自北美、亞洲及其他地區，分別佔我們2025年總收入

業 務

的67.9%、14.8%及17.3%。特別是，我們在美國這一全球規模最大且技術最先進的數據通信市場已建立強大的市場地位，並與多家領先客戶建立了長期合作關係。

下圖顯示我們的全球佈局：



我們的產品

我們提供覆蓋廣泛傳輸速率範圍的全面光模塊產品組合，包括低於400G、400G、800G及1.6T的產品。

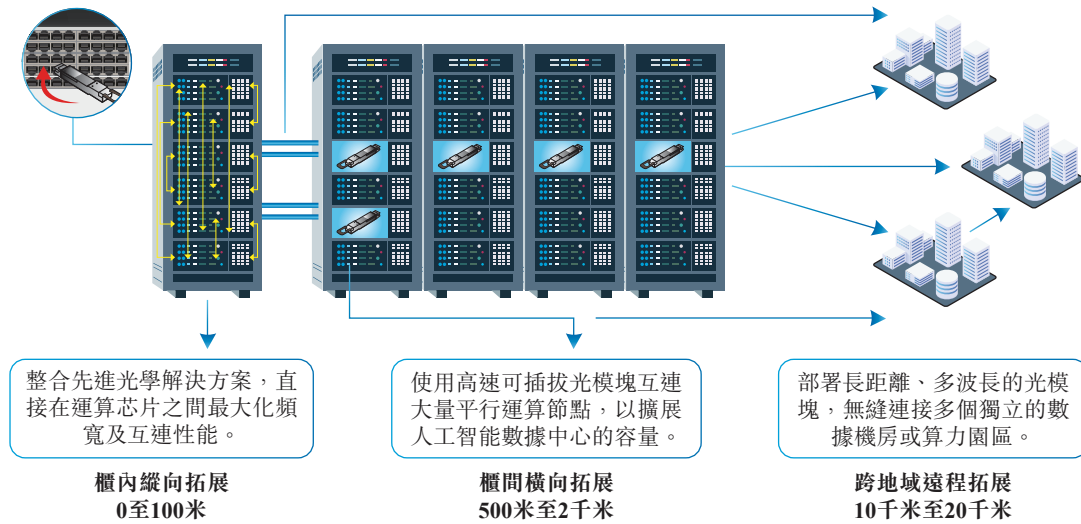
於我們業務發展初期，我們的產品主要用於主要覆蓋傳輸速度低於400G的電信領域。通過與領先的通信及網絡設備供應商長期合作，我們積累了豐富的客戶資源、產品開發經驗，並在產品可靠性、交付效率及質量控制方面擁有良好的業績記錄。該等在通信行業嚴格標準下培養的能力，與數據通信市場領先終端客戶的高標準要求高度契合，為我們後續向數據通信行業的拓展奠定了堅實基礎。

光互連技術是AI基礎設施的關鍵組成部分，使現代數據中心內能實現高吞吐量及低延遲的數據傳輸。AI技術的快速發展及商業化極大地加速了AI數據中心的建設，並推動了數據流量的指數級增長。在此背景下，高性能光模塊已成為支持大規模運算集群高效數據交換不可或缺的組成部分。為應對該市場演變，我們不斷擴大我們的高速光模塊組合並擴大其在數據通信市場的應用範圍。我們的高速光模塊組合（包括400G、800G及1.6T產品）已由行業領先的客戶成功部署。

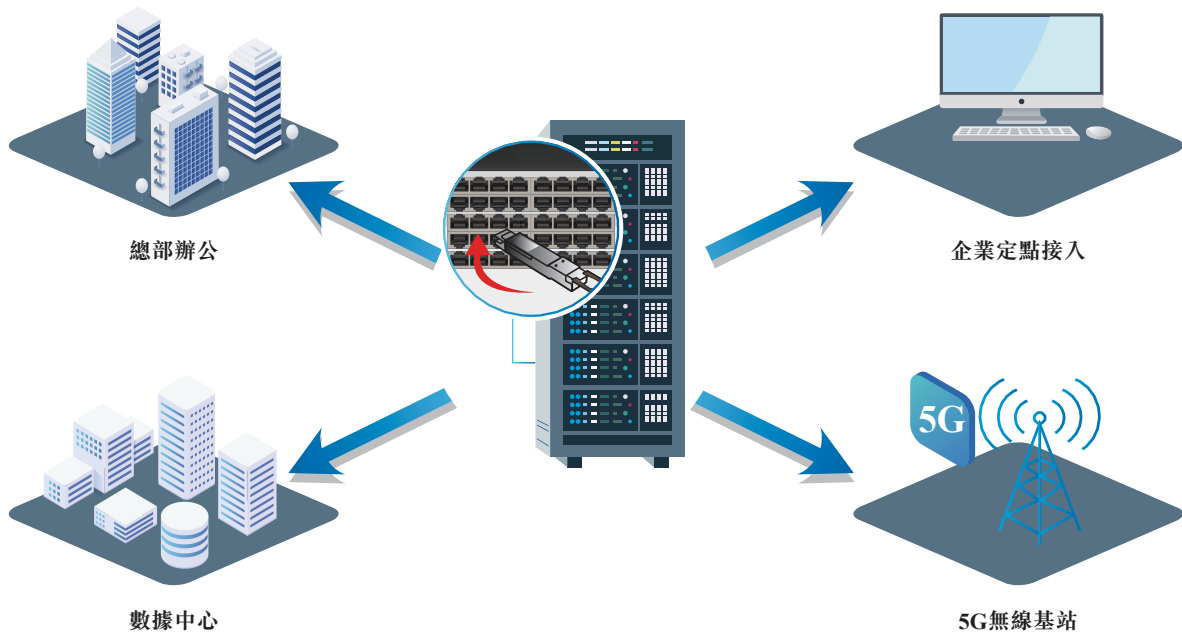
業 務

下圖顯示我們的主要應用場景：

數據通信應用場景



電信應用場景



我們的技術

我們針對高速光模塊及下一代光互連解決方案，已開發出兩大核心產品技術路線，分別以電吸收調製激光器(EML)及矽光(SiPh)技術為核心。我們已在基於EML的高速光模塊領域累積了技術能力及經驗，並將EML解決方案落地應用於旗下400G、800G及1.6T產品。與此同時，我們的SiPh技術已應用於400G、800G及1.6T產品，旨在提升光電集成度、減少對任何

業 務

單一關鍵原材料的依賴，並為NPO、CPO等高集成密度光互連架構奠定技術基礎。在EML與SiPh兩條技術路線的基礎上，我們亦開發線性可插拔光學(LPO)、線性接收光模塊(LRO)及全重定時光學(FRO)解決方案，以對應不同場景在功耗、成本、性能及應用層面的不同需求。

我們的產品交付能力

對於光模塊供應商而言，快速、規模化交付產品的能力，直接影響客戶把握市場機遇及降低運營風險的能力。這一能力不僅體現製造產能，也反映供應鏈管理的有效性、運營效率及成本競爭力。因此，該能力已成為一項關鍵的競爭差異化因素，也是客戶評估和選擇供應商的重要標準。

作為早期建立起海外產能的先行者之一，我們於2021年策略性開展海外生產基地佈局，並於2022年在馬來西亞檳城的自有生產基地開始運營。連同我們位於中國武漢的生產基地，此雙國生產佈局使我們能夠持續擴大產能，以應對高速光模塊急速增長的市場需求。具體而言，自馬來西亞生產基地開始營運以來，一直專注於生產400G及以上的光模塊，並策略性地逐步轉向800G及1.6T光模塊。於2023年、2024年及2025年，我們的總產能分別達約2.8百萬隻、4.3百萬隻及4.2百萬隻。

在擴大生產規模的同時，我們亦優化產品組合，以適應不斷演變的市場需求。特別是我們一直積極擴充800G及1.6T及以上產品的產能。截至2025年12月31日，我們的傳輸速率為800G及以上的光模塊設計產能已達約0.6百萬隻，截至2026年4月30日已進一步提升至1.6百萬隻，2023年至2025年複合年增長率約為438.5%。

為了在生產規模擴大及客戶需求不斷變化的過程中保障我們的產品交付能力，我們已建立起一套穩健的全球供應鏈體系。通過與全球領先的芯片、光學元件及其他核心原材料供應商建立長期合作關係，我們已構建一個覆蓋中國、北美及其他主要工業地區的採購網絡。這一網絡與我們位於中國及馬來西亞的雙生產中心共同提升了我們協調生產資源、優化生產分配及提高供應鏈靈活度的能力。

我們的里程碑

自2011年成立以來，我們的發展歷程特徵為持續的產品升級、戰略性重新定位以及生產能力的擴展。

業 務

以下為我們發展歷程中的重要里程碑：



我們的市場機遇

AI、雲端計算及大數據的快速發展，帶動了全球數據通信需求的持續增長，尤其是AI應用普及、算力需求提升，加速了AI數據中心擴建。在此背景下，數據中心內部及之間的數據傳輸日益需求更高頻寬、更低延遲及更高能效，使光模塊成為高速數據互聯及AI基礎設施性能的關鍵組件。因此，光模塊的持續技術升級及產品迭代，連同高效交付能力對於滿足不斷演進的效能需求及支撐現代數據通信系統的發展至關重要。

根據弗若斯特沙利文的資料，光模塊的全球規模由2021年的人民幣776億元增加至2025年的人民幣1,618億元，預期到2030年將進一步增至人民幣5,034億元。具體而言，在AI普及的推動下，全球數據通信光模塊市場於2025年達人民幣1,149億元，預計到2030年將增至人民幣4,294億元。在數據通信光模塊市場，400G及以上高速光模塊的全球市場規模由2021年的人民幣123億元增至2025年的人民幣1,129億元，預計到2030年將進一步增至人民幣4,659億元。具體而言，800G及以上光模塊市場由2021年的人民幣14億元增至2025年的人民幣653億元，複合年增長率為161.5%，預計於2030年將達人民幣4,498億元，複合年增長率為47.1%，反映行業加速向更高傳輸速度演進。

隨著數據通信需求增加，下一代光模塊要求實現更高的傳輸速度、更深層的整合、更低功耗及更強大的信號完整性。因此，新興光互連技術，例如SiPh、NPO、CPO、LPO、LRO及XPO日益得到廣泛採用，支持日後產品演進。

我們的財務表現

於2023年至2025年，我們實現強勁且持續的收入增長，同時毛利盈利能力亦有所提升。我們的收入由2023年的人民幣605.7百萬元增加至2024年的人民幣890.1百萬元，並於2025

業 務

年進一步增加至人民幣1,253.5百萬元。同期，得益於持續的產品創新及高速光模塊貢獻度提升，我們的毛利率由2023年的18.6%增加至2024年的23.2%，並於2025年進一步增加至24.4%。

我們的競爭優勢

我們認為我們的成就離不開以下競爭優勢：

高速光模塊領域先行者，擁有深厚技術積澱及前瞻性產品發展藍圖

我們是全球首批開發、量產並實現400G及800G光模塊商業化的市場參與者之一，亦是少數幾家能夠設計及生產1.6T光模塊的行業參與者之一。我們能夠始終站在產品演進的最前沿，這得益於15年來參與光互連市場所積累的深厚技術專長，以及我們在研發、工程及生產方面的綜合能力。

自成立以來，我們積累了核心技術、工程專業知識及長期的客戶關係。依託這一基礎，我們得以洞察到由AI、雲計算及大數據所驅動的高速光模塊日益增長的需求，並積極進軍數據通信市場，實現了業務重點的前瞻性轉型，並確立了先發優勢。

為把握行業升級所帶來的發展機遇，我們持續推進研發關鍵賦能技術。我們已在核心光傳輸及調變技術平台累積技術能力及經驗，包括差分式電吸收調製激光器(EML)、矽光(SiPh)及薄膜鋨酸鋰(TFLN)，其支持開發更高速、更低功耗及更高集成的光模塊。依託該等技術平台，我們繼續開發先進光模塊架構及解決方案，包括線性可插拔光學(LPO)及線性接收光學(LRO)，以及下一代光互連架構及相關技術能力，包括6.4T及7.2T近封裝光學(NPO)、12.8T超高密度可插拔光學(XPO)及共封裝光學(CPO)。根據弗若斯特沙利文的資料，我們為少數可為光模塊生產光引擎的行業參與者之一。

依託這一技術基礎、廣泛的產品組合以及前瞻性的產品發展藍圖，我們能夠高效應對不斷變化的客戶需求及技術升級。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是能夠生產並交付覆蓋從1G到1.6T傳輸速率光模塊的全球企業之一。我們相信，憑藉先發優勢、成熟的商業化經驗以及在下一代產品研發方面的持續推進，我們已做好充分準備，能夠把握行業持續升級以及AI驅動的需求不斷擴張所帶來的機遇。

與全球領先客戶的長期互信合夥關係助益內生增長

我們憑藉對產品質量、技術創新及運營執行的重視，與行業領先參與者建立了長期合作關係。自成立以來，我們通過產品可靠性能及滿足客戶不斷變化需求的能力，在電信

業 務

領域贏得廣泛的市場認可。依託在電信市場積累的行業專長、市場聲譽及商業關係，我們較早洞察到數據通信市場的新興需求，並能夠快速開發面向數據通信應用的高速光模塊並將其商業化。截至2025年12月31日，我們的高速光模塊已被全球領先的超大規模雲服務提供商、新興雲計算公司及AI基礎設施解決方案供應商部署。

我們許多關鍵客戶均是各自市場的領先參與者，處於技術創新前沿。通過在其產品開發及升級週期中的緊密合作，我們能夠及時洞察不斷變化的技術要求和行業趨勢，從而持續提升產品的性能及可靠性。為支持有關合作，我們建立了涵蓋銷售與營銷、研發、質量控制、製造、採購及財務職能的綜合客戶響應機制，實現從產品開發到商業交付的高效跨部門協同。通過持續的客戶合作所獲得的反饋，進一步支持了我們的技術開發工作，並幫助我們使產品迭代與不斷變化的市場需求保持一致。

為提升市場響應能力，我們設立了專門的國內及國際銷售團隊，服務於不同的市場和客戶群體。該等團隊由具備豐富行業經驗和技術專長的人員支持，密切跟蹤市場動態，並將客戶反饋及市場情報傳達給我們的研發、計劃、製造及其他運營職能部門。商務團隊與運營團隊的緊密整合，使我們能夠根據不斷變化的市場需求及新興增長機會，協調產品開發、生產計劃及客戶支持。

我們與主要客戶保持長期穩定的合作關係，於往績記錄期間，我們的前五大客戶中多數與我們合作已超過五年，其中部分甚至超過十年。此等長期合作關係反映客戶對我們產品質量、技術專長及運營表現的持續認可，並支持互利共贏的商業夥伴關係。我們的客戶群構成使我們能夠受益於規模經濟並保持穩定的收入基礎，同時避免對任何單一客戶的重大依賴，支持我們業務的彈性與可持續性。

全球生產佈局助力穩定、規模化可靠產品交付能力

我們制勝運營策略的秘訣在於：產品上市速度、上量速度以及實現盈利的速度。在數據通信行業，穩定且可擴展的產品交付能力對於獲取和維持關鍵客戶至關重要。隨著AI和雲計算的快速發展，光模塊需求持續激增，在規模、穩定性和響應速度方面對交付能力提出日益嚴格的要求。

憑藉多年的行業經驗，我們對供應鏈風險、產品質量與可靠性問題，以及量產過程中可能出現的其他實際挑戰有著深刻的理解。因此，在產品開發過程中——尤其是高速光模

業 務

塊 — 在選定最優方案投入量產前，我們會評估多種技術路徑，並對可生產性及可靠性進行全面評估。這種方法有助於我們降低商業化風險，並增強實現穩定、高效大規模交付的能力。

兩地生產佈局服務全球客戶

憑藉我們對市場需求的深刻洞察，我們主動構建兩地生產佈局。我們是最早建立海外產能及交付能力的企業之一。2022年，我們開始馬來西亞檳城生產基地的運營，並於2025年開始中國武漢新生產園區的運營同時進一步擴大產能。該等基地共同促進生產靈活性，支持產能擴充並提高我們服務不同市場客戶的能力。

我們的馬來西亞生產基地在戰略上專注於高速光模塊，包括800G以及1.6T及以上規格的產品。其400G光模塊的產能可無縫調整以支持800G產品的生產及交付，並可進一步升級以應對1.6T及更高速率產品的需求，以滿足不斷變化的客戶需求。基地於2023年、2024年及2025年的產量分別約為0.3百萬隻、0.3百萬隻及0.6百萬隻，佔各年度總產量的10.2%、10.4%及19.2%。截至2026年4月30日，我們在馬來西亞基地的800G及以上光模塊的設計產能達到約1.6百萬隻。

多元全球化供應商網絡確保穩定交付

我們建立多元供應商網絡，與中國、北美、日本及歐洲關鍵供應商保持長期合作關係。這一採購網絡支撐供應的連續性，並增強我們的運營靈活性。我們亦正推進選定關鍵物料的本地化採購舉措，以進一步強化供應穩定性。

在採購管理方面，我們利用持續擴大的採購規模及與關鍵供應商簽訂框架協議提高供應透明度、確保關鍵原材料的供應及優化採購成本。以上措施同時確保成本效益及運營可靠性。

自動化及數字化提升交付能力

生產流程的自動化及數字化，是我們高效且可複製的製造能力的基礎。我們將產品開發及生產過程中積累的專業知識持續轉化為標準化生產流程，該等流程可在不同的生產線及工廠中複製應用。基於產品的特性，我們亦不斷開發及定制適用於生產線的自動化設備，並將該等製造專長融入到自動化設備及生產流程的持續改進中。

強大研發能力，契合客戶不斷變化的需求

我們的研發能力是我們競爭力的核心驅動力，支撐我們預測行業趨勢、開發差異化產品及高效將新技術推向市場的能力。通過與領先客戶緊密合作，並積極參與其產品規劃、

業 務

規格設定及技術升級過程，我們能夠及早洞察不斷變化的技術要求與新興市場趨勢。這種以客戶為導向的開發模式使我們能夠高效地將市場需求轉化為產品開發計劃，並開發出符合客戶在性能、可靠性及部署要求方面的需求的解決方案，促進客戶認證並加速商業化進程。

我們的研發能力涵蓋光模塊從基礎傳輸技術與光器件設計，到工程開發、製造工藝優化及下一代技術研究的完整開發週期。在光傳輸與調製技術方面，我們已在基於EML的高速傳輸、SiPh及TFLN等領域積累了專長，該等技術支撐高速光模塊對性能、帶寬及能效的要求。我們亦密切監察及探索新興的光互連架構，尤其是超高密度可插拔光學(XPO)，該技術整合我們的內部液冷冷板，以應對高性能光互連中日益增長的熱力及功耗需求，支持我們的長遠發展路線。

我們的研發活動圍繞一項綜合開發框架進行組織，該框架涵蓋概念界定、設計、模擬、生產及品質控制。在概念形成階段，我們根據客戶需求、應用場景及不斷演進的行業趨勢來確定產品開發方向，從而使我們的技術路線圖與客戶及市場需求保持一致。於設計階段，我們利用在光學元件設計、印刷電路板及混合信號電路設計、封裝設計及系統級工程方面的能力，將產品概念轉化為可製造且符合客戶需求的解決方案，同時在設計階段嵌入關鍵質量控制要求。於模擬階段，我們進行建模、光學模擬及故障分析，以驗證技術可行性及優化關鍵性能參數。在生產階段，我們將研發與製造流程開發相結合，包括光耦合、封裝、組裝及自動化測試流程，以提升可製造性。在品質控制階段，我們將可靠性驗證及測試程序貫穿整個製造過程，這有助於確保產品的一致性及品質穩定性。這項綜合研發框架使我們能夠將技術創新與工程執行及量產要求緊密連結。

支持上述能力的是我們的全球研發組織。我們在武漢和上海設有研發中心，作為我們的主要技術開發基地，並在北美設有一個實驗室，使我們能夠與海外關鍵市場客戶不斷變化的技術需求保持緊密聯繫。截至2025年12月31日，我們共有471名員工從事研發活動，佔員工總數的32.8%。我們的研發團隊結合了資深的工程師、具備豐富行業經驗的技術專家以及新招聘人才，在深厚的行業知識與持續創新之間取得平衡。研發、工程及大客戶團隊之間的緊密協作，進一步確保了技術開發、客戶需求與產品商業化之間的協調一致。

我們的技術能力體現在我們的知識產權組合及行業認知。截至最後實際可行日期，我們在全球持有219項專利，其中包括在中國內地的209項及在美國的十項專利。此外，我們乃超高密度可插拔光模塊多源協議聯盟(XPOMSA)的創始成員、外部激光小型可插拔光學多源協議(ELSFP MSA)的創始成員，彰顯我們在制定行業標準方面的早期參與。我們亦為線性

業 務

可插拔光學多源協議(LPOMSA)、光互聯網論壇(OIF)及以太網聯盟的成員。憑藉卓越的技術成就，我們獲得來自政府部門、行業組織及專業協會的多項獎項與認證，包括高新技術企業、湖北省專精特新「小巨人」企業，以及入選中華人民共和國工業和信息化部發佈的《2023年新一代信息技術與製造業融合發展示範名單》。

經驗豐富且架構穩定的創始團隊，建立以客為本、價值引領的企業文化，助力可持續發展

我們由一支架構穩定的創始團隊領導，團隊成員具備深厚的行業專業知識，在光互連行業積累了豐富經驗。我們的創始團隊包括張健先生、楊現文先生、吳天書先生及李林科先生，於光互連技術及光模塊研發擁有豐富經驗，業務覆蓋光器件設計、產品研發、製程工藝以至商業化的完整價值鏈。自我們成立以來，我們的創始人一直緊密合作，並始終主導我們的管理營運與業務拓展工作。憑藉對技術迭代、產品創新及市場走勢的實務洞察，創始團隊持續規劃我們的技術路線圖、拓闊產品組合以及制定整體發展策略，使我們能夠前瞻行業趨勢、把握新興市場機遇，在瞬息萬變的光互連行業中鞏固自身競爭優勢。

我們的創始人打造了以客為本、價值引領的企業文化，作為長遠發展及競爭力的核心基石。秉持著為客戶創造價值的企業使命，我們堅持持續創新、穩健執行，致力交付高質量產品。我們以真誠熱忱、開放共享、擁抱變革、持續進步作為核心價值觀，並深度融入日常營運與各項決策流程當中。該等價值觀引導員工樹立主人翁意識與創業精神，促進團隊協作與知識共享，主動順應技術更迭與客戶需求變化，不斷追求卓越。我們相信，這種企業文化能夠提升組織靈活度與執行力，強化人才引進、培育及留任的能力，從而靈活應對市場環境與客戶要求的轉變，持續推動技術創新、產品迭代，實現業務可持續增長。

我們的策略

深耕數據通信市場，增強高速光模塊能力

我們擬充分利用數據通信市場，尤其是由AI和雲計算技術快速發展所驅動的持續增長機遇。我們將繼續聚焦於高速光模塊作為核心產品方向，旨在強化我們在數據通信市場的戰略定位。

我們將繼續依託我們的技術能力及研發平台，持續提升產品的速率、能效及可靠性。該等能力將支持我們在不同應用場景下(尤其是數據中心及人工智能相關應用)持續擴充產品組合。在生產層面，我們將推動下一代高速光模塊的開發及商業化，同時持續開發符合

業 務

行業標準及客戶需求的12.8T XPO架構、6.4T及7.2T NPO架構以及CPO架構。通過持續推出及迭代更高速率的產品，我們旨在強化技術差異化優勢，並進一步鞏固在高速光模塊市場的增長動力。

在商業層面，我們計劃借助現有的客戶群及全球生產佈局，深化與全球領先數據通信客戶的合作。我們亦將通過與長期客戶保持緊密合作，繼續鞏固在電信市場的地位。通過在兩個市場的協同發展，我們旨在進一步強化客戶基礎，提升獲取優質訂單的能力，並增加市場佔有率，尤其是在高速光模塊市場。

擴大產能，優化全球生產佈局

為應對全球客戶對高速及高性能光模塊日益增長的需求及嚴格的交付要求，我們認為可擴展的產能和可靠的交付對於我們的持續增長至關重要。因此，我們將繼續擴大及升級產能，特別是針對800G、1.6T及未來更高速率的光模塊，並進一步優化全球生產佈局，以更好地滿足客戶需求。

我們計劃增加對生產設施的投資，並升級我們在馬來西亞及中國的生產線。該等舉措將包括擴建廠房、增加對配套基礎設施的投資，以及引進新生產設備，以支持800G、1.6T及未來XPO、NPO及CPO產品的製造。

除了該等設施及設備升級外，我們將繼續通過升級信息技術系統、引入AI賦能的生產工具及其他數位化解決方案，來強化我們的製造系統。該等舉措預期將進一步整合我們的製造流程，提升生產效率及可靠性。

拓展客戶群，加強客戶關係

我們擬進一步深化與全球頭部客戶(尤其是包括北美及其他關鍵市場的AI數據中心運營商、雲服務供應商、交換器及網路設備製造商及集成商)的合作關係。我們計劃在產品的整個生命週期(包括產品規劃、規格制定、測試驗證)加強與客戶合作。通過早期介入，我們旨在提高對客戶需求的響應速度，並增強提供定制化解決方案的能力，並強化我們作為關鍵客戶可靠長期供應商及技術合作夥伴的角色。同時，我們將繼續加強與傳統電信市場核心客戶的合作。

對於新客戶開發，我們將持續強化全球銷售及營銷網絡，並提升我們的客戶服務能力。這包括招聘經驗豐富的銷售及營銷人員、加強本地化的客戶互動及支持，以及開展業

業 務

務拓展、產品推廣、行業展會及客戶參與活動。在持續服務國際客戶的同時，我們亦打算在合適的市場機會出現時，加強對特定國內客戶的覆蓋。我們亦會繼續憑藉與集成商客戶的關係，拓寬接觸終端用戶的渠道並擴大我們的客戶群。

通過該等舉措，我們力求擴大客戶覆蓋範圍，提升客戶基礎的穩定性及多元性，增強獲取優質訂單的能力，並支持業務的可持續增長。

增強研發能力，推進下一代技術

我們相信，持續的技術創新和研發投入對於保持我們的競爭優勢至關重要。我們將持續強化研發團隊並提升技術平台，包括擴充研發人員、採購及升級研發設備及設施，以及持續探索支持高速光模塊演進的前瞻性技術。

依託我們現有的技術基礎，我們將繼續加強EML、SiPh及TFLN等核心技術平台，同時順應行業發展趨勢，進一步提升我們於LPO、LRO、NPO、XPO、CPO及FRO的能力。該等努力旨在支持高速光模塊的迭代、驗證及最終商業化，同時拓展我們在數據通信應用領域的技術能力。

此外，我們擬有選擇地開展與核心業務互補的技術驅動型併購及戰略投資。通過整合外部技術資源及行業專長，我們旨在拓展技術能力，豐富產品組合，並進一步提升整體競爭力。

吸引並留住人才支持長期增長

我們視人才為技術創新與業務發展的根本驅動力。隨著業務持續拓展和技術能力不斷提升，我們將進一步強化人才引進與培養體系，建設一支具備全球視野和深厚專業能力的高素質團隊，為長期發展提供堅實支撐。

我們將持續在全球招聘並留住高素質的研發專業人才，尤其是在光模塊設計及工程方面具有經驗的人員。我們亦將重點吸引具有國際經驗及跨學科背景的人才，以強化研發團隊的整體能力及創新能力。

除研發人員外，我們亦計劃加強製造、質量控制、銷售及客戶支持職能的人才基礎，使我們的人才培養能更好地支持產品開發、商業化及全球客戶服務。我們將持續完善內部培訓、職業發展及激勵機制，以留住核心技術及管理人員，提升組織穩定性，並支持我們的長期競爭力。

我們的產品

在光通信系統中，光模塊是實現光電轉換的核心組件。我們種類廣泛的光模塊產品技術規格齊備，覆蓋的傳輸速率從1G到1.6T，同時傳輸距離和工作波長亦涵蓋豐富的矩陣。

業 務

我們的產品陣容涉及數千個系列的光模塊，足以滿足客戶的標準化和定制化需求。我們的產品廣泛應用於各類應用場景，包括人工智能相關基礎設施、數據中心、電信傳輸、無線網絡、光纖接入和光纖通道系統。

在我們的產品組合中，數據通信產品已從40G及100G產品發展到400G、800G及1.6T的高速光模塊。我們亦正推進下一代產品，包括3.2T及6.4T產品，滿足人工智能數據中心應用對更高的傳輸速度及帶寬的日益增長的需求。

我們的電信產品涵蓋廣泛的傳輸速率，並支持從10千米至120千米的長距離傳輸。為滿足工業級部署需求，我們的電信產品可在戶外及其他嚴苛運作環境下穩定可靠傳輸。

2023年、2024年及2025年，我們400G及以上光模塊的銷量分別為21千隻、188千隻及329千隻，同期複合年增長率為306.2%，根據弗若斯特沙利文的資料，相比之下，同期全球400G及以上光模塊市場規模的複合年增長率為79.0%。

下表載列於往績記錄期間，按產品類別劃分的出貨量明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(以千隻計，百分比除外)					
400G及以上的光模塊	21	0.8	188	7.5	329	11.5
400G以下的光模塊	2,461	99.2	2,319	92.5	2,528	88.5
總計	2,483	100.0	2,507	100.0	2,856	100.0

我們的平均售價(「平均售價」)乃通過將每種產品類型的收入除以該產品類型的相應銷量計算。我們光模塊產品的售價因產品型號、傳輸速度、傳輸距離以及其他技術規格而有所不同。針對客戶的具體技術要求及應用場景，我們的部分產品會進行調整或提供定制服務。因此，即使在同一傳輸速度類別中，產品售價也可能因其規格及客戶需求而有所不同。

下表載列於往績記錄期間，按產品類別劃分的平均售價。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣元／隻	人民幣元／隻	人民幣元／隻
400G及以上的光模塊	2,693	2,030	2,098
400G以下的光模塊	222	218	217
整體	243	354	434

業 務

在人工智能熱潮洶湧之際，我們始終屹立於技術前沿，及時洞察客戶預期。因此，我們的設計理念與市場洞察深度契合，光模塊研發通常包括以下考慮因素：

- 傳輸性能：傳輸速度、帶寬、延遲、信號完整性和傳輸距離。
- 光電性能：眼圖質量、輸出光功率、波長穩定性、消光比、回波損耗。
- 熱管理：散熱能力、溫度控制，以及運作負載下運行穩定。
- 能效：在不同運作條件下的功耗優化及能效。
- 可靠性：長期運行穩定性、產品壽命、故障率控制及在連續運行下性能一致性。
- 產能可擴展性：可製造性支持大規模生產、穩定的生產良率及靈活應對訂單量增加。
- 兼容性：與客戶交換機及網絡系統兼容、遵從協議標準、系統級連接能力及在客戶操作環境中性能穩定。

下表載列我們用於數據通信及電信應用的光模塊代表性產品的若干詳情。

用於數據通信應用：

傳輸速度類別	主要產品系列	特性	圖片
400G以下的光模塊	100G QSFP28 DR1/FR1	本產品採用QSFP28封裝形式，通過EML技術實現單通道100G PAM4光訊號以及四通道25G不歸零碼(NRZ)電訊號，傳輸距離介於500米至2千米。該產品主要適用於AI數據中心場景，實現400G埠口拆分為4x100G訊號的應用。	
400G及以上光模塊	400G QSFPDD DR4/FR4	本產品採用雙密度四通道小型可插拔(QSFP-DD)封裝規格，基於EML的技術，支持四通道100G四電平脈衝幅度調製(PAM4)光訊號以及八通道56G PAM4電訊號，對應傳輸距離介於500米至2千米。該產品專為AI數據中心內搭載400G以太網交換機之應用場景而設計。	
	400G QSFP112 DR4/FR4	本產品採用QSFP封裝規格，基於SiPh的技術，支持四通道100G PAM4光訊號及電訊號，傳輸距離介於500米至2千米。本產品適用於AI數據中心內的400G以太	

業 務

傳輸速度類別	主要產品系列	特性	圖片
		網交換機，亦可通過埠口拆分實現800G分為2x400G的應用場景。	
	800G OSFP 2DR4/2FR4	本產品採用OSFP封裝規格，同時採用EML及SiPh兩條技術路線，支持八通道100G PAM4光訊號及電訊號，可對應500米、2公里、3公里、6公里、10公里及20公里等多種傳輸距離。本產品專為AI數據中心內搭載800G以太網以及InfiniBand交換機而設計。	
	800G LPO OSFP 2DR4/2FR4	本產品採用OSFP封裝規格，基於SiPh的技術，搭載線性發射端與接收端架構，支持八通道100G PAM4光訊號及電訊號。適用於AI數據中心，以低時延、低功耗為訴求的800G LPO架構以太網交換機、InfiniBand交換機以及800G LPO網絡接口卡(NIC)。	
	1.6T OSFP 2DR4/2FR4	本產品備有OSFP內置散熱器(OSFP-IHS)以及OSFP外掛散熱器(OSFP-RHS)兩種封裝款式，同時採用差分EML及SiPh技術，支持八通道200G PAM4光訊號及電訊號，可覆蓋500米、2公里、3公里、6公里及10公里多個傳輸距離。本產品主要面向AI數據中心的1.6T以太網、InfiniBand交換機及1.6T NIC。	
	1.6T LRO OSFP 2DR4/2FR4	本產品採用OSFP-IHS及OSFP-RHS封裝形式，基於SiPh的技術，支持八通道200G PAM4光訊號及電訊號，最遠傳輸距離為500米。針對AI數據中心低時延、低功耗場景，適用於1.6T以太網交換機及1.6T NIC。	

用於電信應用：

傳輸速度類別	主要產品類型	特性	圖片
400G以下的光模塊	100G LR4	本產品採用QSFP28封裝規格，基於窄帶EML技術，支持單通道100G PAM4光訊號以及四通道25G NRZ電訊號，最遠傳輸距離可達10公里。本產品適用於100G以太網及光傳送網絡(OTN)雙速率電信應用場景。	
	25G LR	本產品採用小型可插拔28 (SFP28)封裝規格，支持單通道10G及25G NRZ光訊號與	

業 務

傳輸速度類別	主要產品類型	特性	圖片
		電訊號，最遠傳輸距離為10公里，主要面向5G無線電信相關應用。	

我們的交付能力

於往績記錄期間，我們的業務內生增長得益於我們的跨國生產佈局，以及我們能夠因應市場需求的變化適時調整生產及交付安排。我們運營位於中國武漢及馬來西亞檳城的雙生產中心。截至最後實際可行日期，我們位於武漢的生產設施總建築面積為51,904平方米，而位於檳城的生產設施總建築面積為18,273平方米。我們的武漢基地坐落於全球光電產業高地武漢光谷。馬來西亞基地則位於檳城，當地是發展成熟的高端電子製造樞紐，擁有完善的供應鏈和熟練的技術人才。馬來西亞生產基地具備生產光模塊的良好條件，能提高我們服務全球客戶的能力。除內部生產之外，我們委聘第三方生產設施，生產100G以下的低速率產品。

自有生產設施

我們已建立起自有生產能力，涵蓋傳輸速率1G至1.6T的光模塊，並預計於未來持續擴充自有製造能力，以支援更高速的光模塊。

以下圖片展示截至最後實際可行日期我們的自有生產設施：



武漢：我們位於中國武漢的生產基地



馬來西亞一廠：我們位於馬來西亞檳城的一期生產基地



馬來西亞二廠：我們位於馬來西亞檳城的二期生產基地

下表載列往於績記錄期間我們的自有產能的若干相關資料：

設施	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾
	千隻	千隻	%	千隻	千隻	%	千隻	千隻	%
中國基地(武漢)	2,410	2,365	98.1	3,071	2,262	73.7	3,097	2,433	78.5
馬來西亞基地(檳城)	390	274	70.3	1,199	251	21.0	1,083	583	53.9
總計	2,800	2,639	94.3	4,270	2,513	58.9	4,180	3,016	72.1

業 務

附註：

- (1) 按相關年度的理論最高產量計算，該產量基於運行中的生產設備數量、該等設備的可使用生產時間、標準機器操作參數(包括標準化產品的假設運行時數)以及根據我們過往營運數據所估計的良率而得出。非標準化產品的產能則參考生產可資比較標準化產品所需的生產時間進行調整。
- (2) 按相關年度內已完成生產並轉入製成品存貨的製成品數量計算。
- (3) 按相關期間的實際產量除以同年的設計產能計算。

第三方生產設施

我們與多家第三方生產合作夥伴維持穩定合作，優化整體交付能力，以更加靈活調配產能，並確保產品高效交付。我們的第三方生產安排主要聚焦於速率低於100G的光模塊。該等安排使我們能夠將自有產能投入核心高端產品的製造。截至最後實際可行日期，我們已與位於中國的四家第三方生產合作夥伴建立合作關係，所有該等合作夥伴均為獨立第三方。於2023年、2024年及2025年，我們支付予第三方生產合作夥伴的外包加工費用分別為人民幣31.6百萬元、人民幣31.3百萬元及人民幣34.1百萬元，分別佔我們銷售成本總額6.4%、4.6%及3.6%。

第三方生產合作夥伴進行的生產均須符合我們的規格及管理要求。芯片、印刷電路板(PCB)及結構部件等核心原材料，通常由我們提供或指定供應。第三方生產合作夥伴須遵循我們規定的製造流程，如有需要，我們的工程人員可能會提供現場支持及技術指導。合作夥伴的質量控制體系亦須符合我們的標準。此外，生產進度、良率及異常情況等關鍵生產數據，可能會予以監控並納入我們的內部管理系統，以確保對生產過程的有效監管。下文概述我們與第三方生產合作夥伴所訂立協議的主要條款：

- **期限。**我們與第三方生產合作夥伴的協議通常設有固定期限。
- **生產規範。**該等協議通常會訂明適用的產品規格、技術要求及生產流程。
- **生產資源。**第三方生產合作夥伴一般負責調配生產所需之人員、設施、設備及其他生產資源。
- **知識產權。**我們保留相關產品設計及知識產權所有權。
- **支付條款。**付款通常定期結算，一般為按月結付，惟須符合協定信貸條款。
- **質量控制。**第三方生產合作夥伴須遵守我們的質量控制要求。
- **技術支援。**該等協議一般允許我們提供生產技術、技術支援或製程指導(如有需要)。

業 務

- **終止**。該等協議可根據協議條款終止，包括雙方協議終止。

有關與第三方製造商相關的風險，請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 倘未能妥善管理與第三方服務提供商及業務合作夥伴的關係，可能會對我們的品牌、業務、經營業績及財務表現造成不利影響」。於往績記錄期間，我們並未因外部製造商的生產流程而遭受任何損失，亦無與任何第三方製造商終止關係。

生產流程

下圖展示我們光模塊的主要生產步驟。



通過這套結構化的生產流程，輔以多階段的檢驗和可靠性測試，我們能夠實現優秀的產品良率及一致性，使交付的光模塊滿足全球客戶對性能與可靠性的嚴苛要求。

自動化及數字化製造

我們通過整合數字化及自動化生產流程，不斷提升製造實力。在內部專家團隊的帶領下，我們與上游設備供應商的工程師深度協作，緊扣不斷變化的產品需求，持續推進生產線自動化技術迭代。針對產品特性，我們開發定制化的自動化設備，並將從產品開發、質量控制及製造中積累的技術訣竅轉化為標準化生產流程和自動化解決方案，從而提升生產效率、產品一致性及產能可擴展性。

我們的自動化製造流程涵蓋從激光器芯片封裝(COC)封裝至光引擎製造及模塊組裝的關鍵步驟。例如，於前期封裝及光引擎製造流程中，我們採用自動化共晶貼片、打線、老化及自動光學檢測(AOI)進行COC封裝，並於光引擎製造中採用自動化耦合及測試，以提高封裝精度、光學對準準確度及流程一致性。於後續的模塊組裝及測試流程中，自動化或半自動化組裝、端面檢測及最終測試則有助實現高效生產、產品一致性及交付質量。

質量控制

產品質量是我們滿足客戶期望、支持業務發展的基石，我們致力於按照適用法律、

業 務

法規及行業標準交付可靠的產品。我們逐單落實質量保證和售後服務，以適應客戶的特定需求，標準服務包括維修、更換和退貨。

我們對關鍵原材料執行供應商管理程序，包括供應商篩選、現場評估和材料認證，並進行持續的績效評價，確保質量一致。為確保第三方合作夥伴生產的產品質量，我們定期進行工廠審核，並派駐工程師到其生產現場進行監督，在整個製造過程中執行嚴格的質量控制。

我們持續通過生產環境管控、自動化質量檢測、數字化製造系統及端到端可追溯性，以加強質量控制。我們採取先進靜電放電(ESD)控制、線上實時監控及動態環境控制等措施，以減低生產環境變化對產品質量的影響。我們亦對關鍵流程實施自動監控，例如AOI、統計過程控制(SPC)、最終質量控制(FQC)檢測、統計過程控制及成品檢驗，以監控關鍵工藝參數，及早發現潛在質量問題，並實現快速故障分析及適時採取糾正措施。此外，通過整合系統，如應用與產品數據處理系統(SAP)、製造執行系統(MES)及質量信息系統(QIS)等系統，並配合可靠性管理系統(RMS)的應用，我們能以更協調的方式管理生產數據、質量信息、設備狀態及工藝參數。我們亦建立了從晶圓、COC及光引擎(OE)至模塊組裝及最終包裝的全程可追溯性。

我們相信，這些與行業標桿看齊的措施，在確保產品質量的同時，亦有效控制成本及保持盈利能力。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何產品缺陷或召回事件，從而對經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

設備及機器

先進的生產設備及機器對我們的生產自動化、營運可靠性及成本競爭力至為關鍵。隨著光模塊向更高性能發展，我們持續升級關鍵生產設備，並實現關鍵製造流程的自動化，以提高流程一致性及減少對人手操作的依賴。

產品開發階段，我們亦會評估新產品所需設備規格，並依據產品規格與製造需求，對關鍵設備進行甄選、改裝或整合。我們的核心設備包含高精度固晶機、打線機、雷射老化測試設備、自動光耦合設備、光模塊自動組裝與測試設備、高速收發器測試設備，以及掃描式電子顯微鏡(SEM)、3D X光檢測設備等失效分析儀器。

我們亦已建立設備管理及維護程序。根據設備的運行狀況及使用模式，我們進行定期檢查、保養，並在必要時進行大修。通過監控設備性能、維護記錄及生產線需求，我們

業 務

能夠更有秩序地規劃設備維護、更換及升級，維持生產設備的有效運作，並管理設備的使用年限及使用效率。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因設備、機器或其他生產設施故障而出現任何重大或長時間的營運中斷。

產品退貨

根據我們的政策，已售予客戶的產品不予退貨，但存在產品設計缺陷或質量問題除外。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷任何重大產品退貨、產品召回，或任何對我們經營業績或財務狀況造成重大不利影響的重大客戶投訴或產品責任索賠。

我們的客戶

我們的產品最終被應用在各種終端場景，包括與人工智能相關的基礎設施、數據中心、電信傳輸、無線網絡、光纖接入及光纖通道系統。於往績記錄期間，我們的直接客戶主要為人工智能數據中心運營商、雲服務提供商、電信運營商、交換機及網絡設備製造商及集成商。

於往績記錄期間，各年度我們五大客戶產生的總收入分別為人民幣283.0百萬元、人民幣564.5百萬元及人民幣822.7百萬元，分別佔我們收入的46.8%、63.4%及65.7%。同期，我們最大客戶產生的收入分別為人民幣100.3百萬元、人民幣194.4百萬元及人民幣284.3百萬元，分別佔我們收入的16.6%、21.8%及22.7%。

據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的五大客戶均為獨立第三方，且我們的董事、其緊密聯繫人或就董事所知持有我們已發行股本5%以上的任何股東均未於我們的五大客戶中擁有任何權益。

業 務

下表載列往績記錄期間各期我們的五大客戶詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	客戶背景	所售產品	收入金額 以人民幣千元計	佔本集團 總收入 百分比	與本公司 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
1	客戶A	一間主要在美國從事兼具光纖光模塊研發、製造及銷售的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	100,288	16.6	2014年	30/90天
2	客戶B	一間主要在德國從事通信設備全球製造及銷售網絡的企業。	400G以下的光模塊	60,217	9.9	2014年	90天
3	客戶C	一間主要在芬蘭從事通信基礎設施、先進技術研發及授權、移動通信設備生產及相關服務的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	47,077	7.8	2019年	90天
4	客戶D	一間主要在美國從事網絡硬件銷售及相關服務的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	44,057	7.3	2015年	30天
5	客戶E	一間主要在中國提供信息通信技術基礎設施及解決方案的企業。	400G以下的光模塊	31,363	5.2	2021年	60天

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	客戶背景	所售產品	收入金額 以人民幣千元計	佔本集團 總收入 百分比	與本公司 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
1	客戶D	一間主要在美國從事網絡硬件銷售及相關服務的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	194,400	21.8	2015年	30天
2	客戶F	一間主要在美國通過軟件創新提供雲解決方案，服務大型互聯網公司、雲服務供應商及新一代數據中心企業的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	128,255	14.4	2018年	30天

業 務

排名	客戶	客戶背景	所售產品	收入金額	佔本集團 總收入 百分比	與本公司 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
				以人民幣 千元計	%		
3	客戶A	一間主要在美國從事兼容光纖光模塊研發、製造及銷售的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	96,759	10.9	2014年	30/90天
4	客戶G	一間主要在美國為數據中心及人工智能集群提供定制互聯基礎設施的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	90,807	10.2	2023年	60天
5	客戶C	一間主要在芬蘭從事通信基礎設施、先進技術研發及授權、移動通信設備生產及相關服務的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	54,303	6.1	2019年	90天

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	客戶背景	所售產品	收入金額	佔本集團 總收入 百分比	與本公司 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
				以人民幣 千元計	%		
1	客戶D	一間主要在美國從事網絡硬件銷售及相關服務的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	284,265	22.7	2015年	30天
2	客戶F	一間主要在美國通過軟件創新提供雲解決方案，服務大型互聯網公司、雲服務供應商及新一代數據中心企業的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	240,145	19.2	2018年	30天
3	客戶A	一間主要在美國從事兼容光纖光模塊研發、製造及銷售的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	155,873	12.4	2014年	30/45/60天
4	客戶H	一間總部位於美國，主要從事提供OEM／工業級內存升級解決方案的企業。	400G以下的光模塊以及400G及以上的光模塊	76,176	6.1	2015年	30天

業 務

排名	客戶	客戶背景	所售產品	收入金額	佔本集團 總收入 百分比	與本公司 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
				以人民幣 千元計	%		
5.....	客戶C	一間主要在芬蘭從事通信基礎設施、先進技術研發及授權、移動通信設備生產及相關服務的企業。	400G以下的 光模塊以及 400G及以上 的光模塊	66,219	5.3	2019年	60/90天

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於各年度與五大客戶中的任何一方未發生重大爭議，且目前沒有任何跡象表明其中任何一方會在短期內在何方面改變與我們現有的合作模式。

研發

我們高度重視研發，這是推動技術進步和產品競爭力的核心驅動力。我們已於武漢及上海建立研發中心。我們的武漢研發中心鄰近總部及國內主要生產基地，加快了產品開發並提高商業化效率。上海研發中心使我們能夠匯聚科研精英，始終站在前沿技術和行業發展的最前沿。此外，我們已在美國建立實驗室，我們可更好地進行海外市場研發及提升客戶支持能力。通過近距離洞察北美的主要客戶，實驗室使我們更好了解實時技術需求，更支持產品測試及驗證，促進技術交流，並將反饋即時傳遞至國內研發及工程團隊。於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣57.3百萬元、人民幣58.4百萬元及人民幣98.6百萬元，分別佔我們總收入的9.5%、6.6%及7.9%。

我們擁有一支經驗豐富的研發團隊。截至2025年12月31日，我們共有471名員工主要從事研發相關工作，佔我們總員工人數約32.8%。我們的研發體系結合了前瞻性預研與面向產品的開發。預研專注於探索新興技術及構建可重複使用的核心能力，而面向產品的開發則將該等能力轉化為能夠滿足客戶對性能、可靠性及可製造性要求的產品。

預研活動

我們的預研工作旨在應對關鍵技術挑戰，並為未來產品開發奠定基礎技術。通過與主要客戶的緊密技術交流，我們定期對齊產品路線圖及技術方向，從而使我們能夠識別新興市場需求、驗證研發方向，並使我們的產品更好地匹配客戶需求。因此，我們的工作主要集中在高速光模塊的核心底層及前瞻性技術，包括核心技術平台（例如基於EML的調變技術、SiPh及TFLN）、先進模組及系統級解決方案（例如下一代單通道400G技術）及下一代光互連架構（例如NPO、XPO及CPO）。

業 務

產品設計及開發流程

我們的產品設計及開發流程結合了市場驅動的規劃、跨職能協作及分階段項目管理。我們設有獨立的電信及數據通信產品部門，前者專注於產品升級及針對客戶特定需求的改進，後者則採用基於項目的結構進行高速產品開發。每個開發項目均由指定的項目人員管理，並設有明確的可交付成果及時間表，且須接受定期的進度審查。與此同時，我們的工程團隊持續改進自動化及智能製造流程，以推動開發中產品的量產及商業化。

下圖載列我們產品設計及開發流程的關鍵步驟：



產品設計及可行性研究

我們的產品開發始於對客戶及市場需求的分析。根據客戶規格，我們評估技術及商業可行性，界定初步產品概念，並與客戶進行技術討論。在初期將研發、工程及製造納入考量，使新開發的產品能夠高效過渡至量產階段，並迅速應對不斷變化的市場狀況。

模擬

此階段涉及光學、機械、熱學、綜合物理及訊號完整性模擬，用以驗證我們的產品設計並評估關鍵性能因素。模擬結果亦可供我們在產品開發與認證階段與客戶開展技術對接。通過前期進行模擬，我們能夠提前發現潛在設計問題、評估製造可行性，並進行客戶技術認證。

工程驗證

在工程驗證階段，我們對產品原型進行功能驗證，確保關鍵設計規格和表現達標。該階段側重於驗證產品的核心功能，在開發早期發現任何設計問題。

客戶技術認證

我們根據客戶的技術規格及認證要求進行客戶技術認證。此流程通常包括光學及電氣性能測試、軟件功能及兼容性測試、系統級互操作性及穩定性測試，並在必要時，在客戶實際或模擬應用環境中進行驗證，以核實產品在相關使用場景下的性能表現。

業 務

量產及商業化

驗證完成後，產品進入製造階段。我們建立並優化生產工藝，逐步過渡到量產。此階段涉及實施生產體系、監控關鍵工藝參數及執行質量控制措施，確保穩定高效產出，並支持向客戶的商業化交付。

知識產權

我們的領先技術受到完善的知識產權組合的保護，憑藉涵蓋專利、商標及商業秘密的權益保護，我們得以鞏固在市場中的競爭地位。截至最後實際可行日期，我們在中國及美國擁有219項已授權專利，其中包括99項發明專利、119項實用新型專利和一項設計專利。於截至最後實際可行日期，我們在中國擁有八項軟件著作權、在中國及海外擁有36個註冊商標，以及在中國及海外擁有五個域名。

我們的專利均主要通過自主研發獲得。截至最後實際可行日期，我們擁有所有專利及專利申請的所有權，未與第三方就我們的專利及專利申請存在任何共有或共享安排。有關截至最後實際可行日期我們重大知識產權組合的進一步詳情，請參閱「附錄六 — 法定及一般資料 — B.有關我們業務的進一步資料」。

我們已採取多項措施保護知識產權，包括：(i)在我們簽訂的所有僱傭協議中明確界定與知識產權所有權和保護相關的所有權利和義務；(ii)實施全面的內部政策，建立穩健的知識產權管理；(iii)通過持續的研發活動和及時申請，不斷增強專利組合。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未經歷任何已經潛在或未決的知識產權侵權爭議，從而對業務產生重大不利影響。此外，儘管我們努力保護專有權利，但仍可能面臨第三方未經授權試圖複製或以其他方式竊取使用我們的技術。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們可能無法防止他人未經授權使用我們的知識產權，這可能會損害我們的業務及競爭地位」。

我們的技術

我們已構建涵蓋光模塊開發及商業化關鍵環節的核心技術平台。該等技術支持我們在數據通信及電信應用領域產品的性能、可靠性、可製造性及迭代能力。

我們在產品研發中採用的關鍵技術包括但不限於以下各項：

技術	特點
基於電吸收調製激光器的模組設計平台	憑藉逾15年在高速光模塊中開發EML技術的經驗，我們的EML平台在1.6T (200G／通道) 及3.2T (400G／通道) 產品架構中仍具關鍵地位。該技術受益於成熟的生態系統，並提供下一代傳輸速率所需的高調變頻寬。
矽光技術模組設計平台	我們將各類SiPh光子機體光電電路整合到我們400G、800G及1.6T模組設計，以及應用於下一代12.8T XPO與6.4T NPO產品設計，相較於傳統採用EML的分離式模組設計，這具備更高等級的光電整合度。

業 務

技術	特點
基於薄膜鋰酸鋰的模塊技術	我們認為使用TFLN為賦能技術，其可實現高達110GHz的超高調變頻寬，適用於單通道400G系列強度調變直接偵測(IMDD)可插拔光模塊，以及800G及1.6T相干與輕量級相干模塊。我們自2022年開展以TFLN為基礎的800G及1.6T模塊研發設計，並於2025年光纖通訊會議(OFC)完成實機產品展示。
近封裝光學	6.4T/7.2T NPO為高密度、下一代光互連架構，專為滿足AI數據中心與100T/200T網路交換器龐大頻寬需求。我們正與策略客戶共同研發此先進NPO產品，針對大規模網路架構下佈建之交換器與運算伺服器打造客製化解決方案。
超高密度可插拔光學	12.8T XPO為專為AI數據中心及下一代網路開發的超高密度光收發技術。我們的XPO模塊整合八個1.6T SiPh光引擎，搭配我們自研的先進液冷散熱冷板。隨第一代XPO於2026年光纖通訊會議(OFC)成功實機展示後，我們正加速其商業化部署，以支援下一代AI集群。
共封裝光學	自2022年以來，我們已提升我們的2.5D／3D共封裝異構集成技術，以促進發展CPO生態系統。該平台由強勁的內部研發能力所支撐，包括光學、機械、多物理場及信號完整性模擬，以及3D X光與掃描電子顯微鏡(SEM)等先進失效分析工具。
色散管理光模塊	當傳輸速率提升至100G、200G PAM4時，光訊號完整性會受光纖色度色散大幅影響。為克服這一物理障礙，我們開發出專有的色散管理技術，可有效恢復訊號品質。此項突破性創新榮獲兩項2026年度Lightwave創新評選大獎。

銷售及營銷

我們的銷售模式

我們主要通過直銷團隊銷售產品，直接與客戶接洽，獲取第一手資訊，全面了解客戶需求和最新市場趨勢。在此模式下，我們直接向客戶提供光模塊，客戶主要包括人工智能數據中心運營商、雲服務提供商、電信運營商、交換機及網絡設備製造商以及集成商。

集成商通常指採購我們光模塊產品的客戶，且視乎彼等終端用戶的要求，於有關解決方案產品交付予終端用戶前，可將有關產品進行進一步加工或整合至彼等自身的網絡或系統解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，通過集成商與終端用戶合作於行內並非罕見。集成商並非受我們委託以開發或拓展我們的銷售渠道。我們產品的甄選主要受於終端用戶的技術規格、性能要求及項目需求驅動，而集成商則據此採購我們的產品以納入彼等自身的解決方案。鑒於產品需求由終端用戶驅動，且集成商並不充當我們產品銷售渠道中介，我們並不將集成商視為分銷商。

以下概述我們銷售安排的關鍵條款：

- **採購訂單。**我們的客戶下達採購訂單，明確具體的採購金額或數量、質量規格、付款條款、單價及交付時間表。
- **定價政策。**產品價格通常在相關採購訂單列明，或由訂約方另行商定。

業 務

- **付款及信貸條款。**客戶通常在驗收產品後付款。我們通常會授予客戶信貸期，自發票日期起通常介乎30至180天。
- **採購金額。**每份採購訂單均會訂明採購金額。
- **產品退貨安排。**我們通常不接受客戶退貨，但少數原因(例如產品設計缺陷或質量問題)除外。
- **物流。**產品通常交付至相關採購訂單中客戶指定的目的地。相關採購訂單可能會訂明運輸方式、交貨地點及適用的交貨條款。
- **產品保修。**於保修期內，我們一般負責自費維修或更換有缺陷的產品，包括該等維修或更換所涉及的運輸及人工成本。

除直銷模式外，於往績記錄期間，我們亦採用佣金代理安排及轉售代理安排作為補充銷售渠道。

在佣金代理模式下，我們直接與客戶訂立採購訂單，向該等客戶開具發票及收取款項，並直接交付產品供其使用。在此模式下的佣金代理商主要負責客戶轉介、業務溝通及本地支持服務，並就該等服務收取佣金。我們主要在已鎖定特定目標客戶，但基於商業考量無法直接接觸及接洽該等客戶時採用該模式。有關佣金代理商一般會熟悉當地光模塊市場，掌握相關目標客戶資源，並具備本地化服務能力。憑藉其市場認知及客戶網絡，我們可促進客戶溝通，並降低市場開發成本。於2023年、2024年及2025年，我們根據佣金代理模式產生的收入分別佔總收入的9.3%、4.5%及5.8%。

在轉售代理模式下，我們與轉售代理商訂立合約並確認採購訂單，向該等轉售代理商開具發票及收取款項，並向其交付產品。該等銷售通常採用買斷形式。在取得產品所有權後，轉售代理商可根據其自身的業務安排進一步加工產品(包括編碼及貼標)，並將產品進而銷售予終端客戶。我們採用該模式主要是為利用轉售代理商在特定市場的客戶資源及渠道實力，加強我們與該等業務合作夥伴的商業關係。於2023年、2024年及2025年，轉售代理模式項下產生的收入分別佔我們總收入的2.1%、0.9%及0.6%。

根據弗若斯特沙利文的資料，在光模塊行業中，代理安排是常見的補充銷售模式。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到來自代理商的重大產品退貨或賠償申索，亦未就任何產品退貨或潛在賠償計提任何撥備。

定價

我們的定價策略乃主要基於市場上同類或相似產品的現行市價制定。同時，我們亦設有彈性定價機制，可因應特定情況調整售價。針對主要客戶，我們會依據其預計採購量、

業 務

關鍵原材料的預期供需狀況協商定價方案，並制訂前瞻性價格路線圖。相關定價安排亦會隨市場環境、原材料供應及成本波動適時調整。我們在釐定定製或項目專屬產品價格時，亦會納入定製程度、對我們毛利率的預期影響等因素作考量。

銷售網絡及營銷

憑藉與頭部公司多年來的長期深厚合作，我們建立起品牌聲譽和行業影響力，借此獲取客戶。我們積極參與行業展會，並通過多種渠道展示產品，包括行業引薦、銷售人員的業務拓展活動，展示我們的產品解決方案和路線圖，緊跟市場趨勢並與潛在客戶緊密聯繫。此等舉措使我們能夠與客戶建立長期穩定的合作關係。

我們擁有經驗豐富且訓練有素的銷售和營銷團隊，致力開拓國內及海外市場。針對不同的銷售區域及客戶群體，我們已建立專門的國內及國際銷售團隊，並在中國及海外設立銷售職能。我們已建立起全球業務版圖，於2023年、2024年及2025年，海外市場收入分別佔總收入約79.8%、89.2%及89.4%。

客戶服務

為支持國際化擴張，我們已在主要海外市場建立全球銷售和營銷網絡。我們的銷售及營銷職能由一套整合式客服機制提供支援。我們的客服團隊一般由銷售人員、營銷人員及履行人員組成，於整個客戶合作流程中協同作業。我們的銷售人員主要負責客戶溝通、銷售執行及維繫客戶關係。我們的營銷人員負責收集、整理及分析客戶需求、市場回饋與產品規格需求，並將相關市場信息傳達至我們研發、生產及其他相關部門。我們的履行人員負責與研發及生產團隊協調訂單執行、交貨安排等各項執行事宜，確保妥善處理並滿足客戶各項需求。

原材料及採購

我們主要自第三方供應商採購生產所需的原材料，包括電芯片和光芯片、光器件、印刷電路板及機械零件。我們的原材料採購自中國及部分海外國家。為支持關鍵原材料及零部件的穩定供應，我們已與若干供應商建立戰略合作及產能保障安排，以確保我們產品的質量。為確保產品質量，我們在原材料採購階段實施嚴格的供應商篩選和採購控制規程。我們的採購計劃經考慮預期客戶需求、已確認及預計的訂單、生產計劃、存貨水平以及我們對關鍵原材料的供應情況及價格趨勢的評估。我們特定產品的採購通常依據總採購協議通過採購訂單進行。

業 務

此外，我們實施全面的供應鏈風險管理框架，以應對材料可用性、供應商可靠性和成本穩定性方面的風險。我們的採購團隊持續評估關鍵原材料及零部件的市場供應狀況及價格趨勢，並與生產及存貨管理團隊協調，以調整採購安排。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何原材料嚴重短缺或質量問題。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要為全球及國內原材料、關鍵設備及建設服務供應商。

於往績記錄期間，各年度向我們五大供應商的採購額分別為人民幣253.8百萬元、人民幣456.4百萬元及人民幣532.2百萬元，分別佔總採購額的37.3%、42.5%及35.6%。此外，於往績記錄期間，各年度向我們最大供應商的採購額分別佔同年總採購額的11.9%、16.8%及16.9%。於往績記錄期間，我們各年度的五大供應商均為獨立第三方。下文概述我們採購協議的主要條款：

- **期限。**我們的採購協議一般按雙方協定設有固定期限。
- **產品規格。**採購訂單通常載列相關的產品規格、訂單數量、交付時間表、定價及付款安排。
- **付款及信貸期。**付款期因應特定供應商及交易安排而有所不同，一般為15至120天，就建築服務而言，則根據項目里程碑逐步進行付款。
- **交付。**我們的供應商一般負責根據相關採購訂單或交付計劃中所載列的交付時間表、交付地點及其他要求交付產品。
- **產能保障。**我們可能向供應商提供滾動需求預測以進行生產規劃，供應商通常須維持充足的生產資源確保及時供應。
- **包裝。**供應商通常負責提供適合運輸及儲存的適當包裝，並對因包裝缺陷或不符合要求造成的損失承擔責任。
- **質量保證與售後服務。**供應商通常需要確保產品符合商定的技術規格、質量標準及適用的法律法規，並對由其引起的質量問題提供維修、替換、退貨或其他售後支持。
- **檢驗及退貨。**我們通常在驗收產品之前進行檢驗。我們保留因各種原因(包括不符合質量標準或產品規格)而拒絕、更換或退回產品的權利。
- **保密、知識產權及合規。**供應商一般須遵守相關附屬協議項下的保密、知識產

業 務

權保護、環境保護、RoHS、企業社會責任及商業誠信等要求。

- 終止。該等協議可根據其協定條款屆滿、續期或終止。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，我們各年度的五大供應商均為獨立第三方，且我們的董事、彼等各自聯繫人或就董事所知持有本公司已發行股本5%以上的本公司任何股東均未於我們的五大供應商中擁有任何權益。

下表載列我們於往績記錄期間各年度五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度：

排名	供應商	背景	採購產品	採購金額 人民幣千元	佔我們 總購買金額 的百分比 %	與本集團 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
1	供應商A	一間位於中國主要從事樓宇建築及市政基礎設施項目總承包的企業。	建築服務	80,896	11.9	2022年	以進度為基準
2	供應商B	一間位於香港主要從事國際半導體供應及提供相關技術與分銷支持的企業。	數字信號處理器	51,669	7.6	2018年	15/30/60天
3	供應商C	一間位於日本的電機設備集團旗下亞洲聯屬公司，主要從事半導體及電子零部件貿易業務。	EML及CwL激光芯片	50,462	7.4	2016年	30/60天
4	供應商D	一間國有電子集團旗下的附屬企業，主要從事無塵廠房工程總承包及機電安裝工程業務。	建築服務	48,349	7.1	2023年	以進度為基準
5	供應商E	一間位於日本的電機設備集團旗下主要美國附屬公司，主要從事功率元件、高頻元件及半導體產品供應業務。	EML芯片	22,457	3.3	2021年	30天

業 務

截至2024年12月31日止年度：

排名	供應商	背景	採購產品	採購金額	佔我們 總購買金額 的百分比	與本集團 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
				人民幣千元	%		
1.....	供應商B	一間位於香港主要從事國際半導體供應及提供相關技術與分銷支持的企業。	數字信號處理器	180,869	16.8	2018年	15/60天
2.....	供應商A	一間位於中國主要從事樓宇建築及市政基礎設施項目總承包的企業。	建築服務	108,256	10.1	2022年	以進度為基準
3.....	供應商E	一間位於日本的電機設備集團旗下主要美國附屬公司，主要從事功率元件、高頻元件及光半導體產品供應業務。	EML芯片	86,747	8.1	2021年	30天
4.....	供應商F	一間位於香港的電子元件分銷商，主要從事國際半導體產品供應，並提供相關技術及分銷支援服務。	微型控制器單元	40,669	3.8	2016年	30天
5.....	供應商C	一間位於日本的電機設備集團旗下亞洲聯屬公司，主要從事半導體及電子零部件貿易業務。	EML及CwL激光芯片	39,813	3.7	2016年	60天

截至2025年12月31日止年度：

排名	供應商	背景	採購產品	採購金額	佔我們 總購買金額 的百分比	與本集團 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
				人民幣千元	%		
1.....	供應商B	一間全球電子元件分銷商的香港附屬公司，主要從事國際半導體供應及提供相關技術與分銷支持。	數字信號處理器	253,202	16.9	2018年	15/60天
2.....	供應商E	一間位於日本的電機設備集團旗下主要美國附屬公司，主要從事功率元件、高頻元件及光半導體產品供應業務。	EML芯片	103,197	6.9	2021年	30天

業 務

排名	供應商	背景	採購產品	採購金額	佔我們 總購買金額 的百分比	與本集團 建立業務 關係的 開始年份	信貸期
				人民幣千元	%		
3.....	供應商C	一間位於日本的電機設備集團旗下亞洲聯屬公司，主要從事半導體及電子零部件貿易業務。	EML及CwL 激光芯片	74,286	5.0	2016年	60天
4.....	供應商G	一間位於香港的國際電子元件分銷商，主要從事國際半導體產品供應，並提供相關技術及分銷支援服務。	跨阻放大器	51,073	3.4	2013年	60天
5.....	供應商H	一間主要於馬來西亞為電子廠房提供無塵室建造及機電安裝服務的企業。	建築服務	50,406	3.4	2023年	以進度為 基準

重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，客戶B及客戶E（彼等各自為我們於2023年的五大客戶之一）亦為我們的供應商，而供應商C（為我們於2023年、2024年及2025年的五大供應商之一）及供應商D（為我們於2023年的五大供應商之一）亦為我們的客戶。

客戶B為我們於2023年的五大客戶之一，並於往績記錄期間為我們的供應商之一。我們主要向客戶B提供光模塊，而客戶B則主要向我們供應光芯片。於2023年、2024年及2025年，來自客戶B的收入分別為人民幣60.2百萬元、人民幣21.1百萬元及人民幣20.8百萬元，分別佔我們於相關年度總收入的9.9%、2.4%及1.7%。同年，我們向客戶B（作為我們的供應商）作出的採購金額分別為人民幣0.6百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.5百萬元，於往績記錄期間各年度均佔我們銷售成本總額不足1.0%。

客戶E為我們於2023年的五大客戶之一，於往績記錄期間為我們的供應商之一。我們主要向客戶E銷售光模塊，而我們則主要自客戶E採購交換機。於2023年、2024年及2025年，來自客戶E的收入分別為人民幣31.4百萬元、人民幣9.8百萬元及人民幣10.9百萬元，分別佔我們於相關年度總收入的5.2%、1.1%及0.9%。於往績記錄期間，我們僅於2023年向客戶E進行採購，採購金額為人民幣0.1百萬元，佔我們2023年銷售成本總額不足1.0%。

供應商C為我們於2023年、2024年及2025年的五大供應商之一，於往績記錄期間為我們的客戶之一。我們主要自供應商C採購激光芯片，並向供應商C提供光模塊加工服務。於2023年、2024年及2025年，我們向供應商C作出的採購金額分別為人民幣50.5百萬元、人民幣39.8百萬元及人民幣74.3百萬元，分別佔我們於相關年度銷售成本總額的10.2%、5.8%及7.8%。同年，來自供應商C的收入分別為人民幣4.4百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣29千元，於往績記錄期間各年度均佔我們總收入不足1.0%。

業 務

供應商D為我們於2023年的五大供應商之一，並於往績記錄期間為我們的客戶之一。我們主要自供應商D採購建設服務，並向供應商D收取投標文件費。於往績記錄期間，我們向供應商D作出的採購金額分別為人民幣48.3百萬元、人民幣8.5百萬元及人民幣8.0百萬元，分別佔我們於相關年度銷售成本總額的9.8%、1.2%及0.8%。於往績記錄期間，來自供應商D的收入亦僅於2023年產生，金額為人民幣0.5千元，佔我們2023年總收入不足1.0%。

我們的董事確認，本公司與重疊客戶／供應商之間的交易均互不關聯且不互為條件，亦不應被視為同一交易，同時所有該等重疊客戶／供應商均為獨立第三方。與重疊客戶／供應商的交易價格與本集團與其他客戶／供應商進行的類似交易價格具有可比性。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們向客戶出售的任何產品均未被本集團隨後購回，供應商向本集團銷售的任何原材料亦未被該等供應商隨後購回。我們亦確認，於往績記錄期間，與重疊客戶／供應商的所有產品往來均以公平原則進行，遵循一般商業條款，並於一般業務過程中進行。

信息技術系統

我們深知，高度的自動化、數字化和技術對於鞏固競爭地位和實現戰略目標至關重要。我們已根據組織架構、業務範圍和技術能力，開發全面的IT基礎設施，該基礎設施隨著業務增長而持續演進，滿足多樣化和不斷變化的運營需求。我們集成的IT系統為整個價值鏈提供關鍵支持，賦能研發、供應鏈管理、生產、銷售和售後服務等關鍵職能領域。為確保可靠性、安全性和效率，我們不斷完善IT管理政策，規範軟件和服務器管理，並實施嚴格的訪問控制措施。我們定期進行系統更新、數據備份和網絡安全檢查，以增強系統穩定性並防止潛在的中斷。我們的主要信息技術系統包括以下各項：

我們主要信息技術系統包括客戶關係管理(CRM)、MES、SRM、SPC、WMS及以SAP為基礎的企業資源(ERP)規劃系統，分別支持我們的銷售、採購、生產、質量控制及倉儲管理。我們的CRM系統通過建立客戶檔案、追蹤銷售商機、記錄客戶回饋及支援售後跟進，以協助客戶關係管理與銷售流程管理。我們的MES系統負責生產執行、實時監控、訂單安排、在製品(WIP)管理、設備監控及生產追溯，藉此提升生產透明度與營運效率。我們的SRM系統支援供應商准入、尋源管理、訂單執行、款項結算及供應商績效管理，有助於提升我們採購流程的標準化、透明度與可追溯性。我們的SPC系統監控關鍵製程參數與生產品質表現，辨識異常狀況並即時發出警示，強化製程穩定性、降低品質風險。此外，我們的WMS系統處理倉庫收發貨、庫存管理、批次追溯及盤點作業。通過將該等系統與我們以SAP為基

業 務

礎的企業資源規劃系統、辦公自動化及其他管理系統整合，我們能夠改善數據流、跨職能協調、生產管理、質量控制及供應鏈效率。

我們計劃進一步加強信息技術系統和基礎設施，以緊扣業務增長步伐，並支持未來擴張。我們認為，此等優化將提升運營效率及供應鏈管理，同時增強我們開發創新產品的能力，以符合客戶不斷變化的需求和偏好。

競爭

我們經營所在的全球光模塊行業競爭十分激烈。根據弗若斯特沙利文的資料，全球光模塊銷售額由2021年的人民幣776億元增長至2025年的人民幣1,618億元，複合年增長率為20.2%。於2025年，全球前十大光模塊提供商的市場份額合計約為72.7%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年光模塊收益計，我們在全球光模塊供應商中排名第11位，在中國光模塊供應商中排名第8位，全球市場份額為0.8%。按來自800G及以上光模塊的收益計，我們於2025年在全球光模塊供應商中排名第10位，於全球該市場的市場份額為0.5%。

我們面臨來自中國及全球光模塊提供商的競爭。我們行業的競爭主要取決於高速產品的迭代能力、與關鍵客戶的穩固關係，以及實現大規模生產及穩定交付的能力。領先的行業參與者亦不斷加強垂直整合，並投資前沿技術，以提高產品迭代效率、供應鏈韌性及綜合競爭力。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽」。

物流及存貨管理

物流

我們聘請合資格第三方物流服務供應商將成品自我們倉庫運送至客戶指定地點。我們已制定嚴格的運輸標準並要求第三方物流服務提供商遵守，並評估其表現及遵守標準的情況，確保產品順利交付予客戶。據我們所知，上述所有物流服務提供商均為獨立第三方。

運輸成本通常由客戶承擔。運輸中貨物的損失或損壞通常由相關物流服務提供商承擔。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何嚴重延誤或貨物處理不當的事件，從而對我們的業務運營造成重大不利影響。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品和成品。高效的存貨管理是運營成功的關鍵所在。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未遭遇任何重大供應鏈問題。

業 務

我們利用SAP進行倉庫和物流管理。在系統下，我們積極管理存貨水平，避免庫存不足或庫存過剩，並為關鍵物料維持適當的安全庫存。鑒於不同物料(包括交貨期較長的部分組件)的採購週期各異，我們會相應調整採購計劃以確保穩定生產。我們亦協調採購計劃、生產調度及倉庫管理，以優化存貨規劃及控制。具體而言，我們通過預售存貨控制、流程化存貨分類以及定期審核存貨水平及滯銷物品等措施管理存貨。該等措施旨在幫助我們保持合理的存貨水平，減少存貨過剩或過時。

轉讓定價交易

我們通過於多個司法管轄區成立的附屬公司開展業務。於往績記錄期間，我們的集團內部交易主要包括於我們在中國、馬來西亞及美國的實體之間買賣有形商品並提供服務。

我們已委聘國際專業顧問公司擔任獨立轉讓定價顧問(「轉讓定價顧問」)，從獨立交易原則角度審閱我們的轉讓定價安排。轉讓定價顧問已審查集團內部交易，以釐定其於往績記錄期間的定價及利潤水平是否落在可比交易及可比公司的價格及利潤基準範圍內。該分析乃基於經濟合作暨發展組織(OECD)發佈的《OECD跨國企業與稅務機關轉讓定價指南(2022)》(「《OECD轉讓定價指南》」)作出，其與中國及其他相關稅務司法管轄區的轉讓定價法規一致。

轉讓定價顧問選用交易淨利潤法作為最合適的轉讓定價方法，以評估與集團內部交易相關的轉讓定價安排是否符合獨立交易原則。轉讓定價顧問分別選用經營利潤率及總成本加成率作為不同附屬公司的利潤水平指標，以為分析控制集團內部交易的提供基準。通過篩選及分析可比公司進行轉讓定價基準分析後，轉讓定價顧問認為，鑒於相關附屬公司於往績記錄期間的利潤水平，集團內部交易整體符合《OECD轉讓定價指南》及相關轉讓定價法規所規定的獨立交易原則，且對本集團財務報表並無進一步重大財務影響。潛在轉讓定價調整風險被視為相對較低。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉中國、馬來西亞或美國任何稅務機關就我們的集團內部交易或轉讓定價安排提出任何未決的查詢、審計、調查或質疑。

我們將繼續監控我們的轉讓定價安排，並不時審閱集團內部定價政策的合理性。然而，轉讓定價事項未來仍可能受到主管稅務機關的審查或質疑。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 倘因我們的轉移定價安排而產生額外稅項負債，我們的財務狀況可能會受到重大不利影響」。

業 務

我們的環境、社會及管治(ESG)舉措

環境、社會及管治(ESG)

ESG管治

ESG管理及目標

我們秉持「技術驅動、高效及低碳發展」的經營理念，配合國家「雙碳」戰略，將減排要求融入產品全生命週期管理，並於營運各個環節推行減碳舉措。與此同時，我們堅持創新、協調、綠色發展、開放、共享的新發展理念，在職業安全、技術創新、管治、人才培育等範疇積極落實相關方針，推動產業高質量發展，實現社會效益與經濟效益協同統一。

為有效平衡可持續發展目標與各持份者的多元訴求，並提升ESG管理的戰略定位與執行，我們建立起三層式ESG管治架構，分別由董事會負責決策、ESG管理小組負責統籌管理、各職能部門負責執行。該架構清晰劃分各層級、部門及崗位的責任、權限及匯報關係，構建一套覆蓋全面、架構完善、分工明確且運作高效的ESG管理體系，為規範、有序、高效推進各項ESG工作築牢組織基礎：

- 董事會：作為ESG相關事務最高領導及決策機構，董事會主要負責審閱、批准及更新我們的ESG政策、戰略目標與計劃。
- ESG管理小組：ESG管理小組包括總經理、財務總監、多名董事及其他高級管理人員。在董事會領導下，ESG管理小組將ESG戰略目標細化並拆解為ESG戰略目標，統籌各部門落地推行，並向董事會匯報工作進度。
- ESG執行工作小組：ESG執行工作小組由多個營運職能部門組成，負責將各項ESG績效指標融入日常營運及管理工作。

遵守商業道德

根據適用的反腐敗法律法規，我們制定員工商業道德守則並設立投訴舉報制度。我們針對重點崗位定期開展反腐及廉潔從業培訓，同時要求所有業務部門開展內部反腐審查。我們已建立舉報渠道，客戶、供應商及其他持份者可通過該等渠道提出疑慮或舉報涉嫌不當行為。審計部門專責處理相關舉報，並監督與商業道德及反腐敗相關的事宜，我們亦開設專用電郵接收舉報信息。往績記錄期間，我們並未捲入任何與賄賂、勒索、欺詐或洗錢相關的事件，亦未發生員工失德或違反商業道德之事件。展望未來，我們將持續完善合規管理體系，強化風險監測與流程監督，確保所有業務營運以合法、合乎道德及透明的方式開展。

業 務

綠色發展

環境管理體系

我們已建立並維持ISO 14001環境管理體系認證，並根據適用法律法規完成環境影響評估。在此基礎上，我們持續制定及推進環保目標，以節能減排、合規營運、持續改善為核心制定內部環境政策。我們已清晰劃分營運各環節的環境責任，確保環境管理貫穿整個生產營運流程。通過實施相關政策及環境管理體系高效運作，我們可有效識別及管控環境因素，確保污染物排放符合適用標準，並在節能降耗、污染防治等範疇取得可量化的環保績效。

應對氣候變化

氣候變化是全球共同面對的挑戰。為響應國家綠色低碳發展舉措，我們積極推行各項措施，減低產品碳足跡、提升能源效益、推動綠色技術創新，建立完善低碳循環發展機制，致力加速綠色轉型，切實履行社會責任，助力國家實現「碳達峰、碳中和」目標，增強應對氣候變化相關風險及挑戰的韌性。

作為氣候戰略的一部分，我們按照ISO 14064標準每年開展溫室氣體排放核算，核算範圍涵蓋範圍一、範圍二及範圍三排放。我們訂立目標，於2030年前實現範圍一及範圍二絕對排放達峰，並於2060年前達成範圍一及範圍二碳中和。

	2023年	2024年	2025年
範圍一溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	40.2	88.0	135.1
範圍二溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	6,164.3	7,796.7	12,430.6
範圍三溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	6,628.5	6,234.0	12,065.6
溫室氣體排放總量(噸二氧化碳當量) ..	12,833.0	14,118.8	24,631.3
溫室氣體排放強度(噸二氧化碳當量／ 每千隻光模塊)	4.9	5.6	8.2

能源管理

根據適用法律、法規及標準，我們結合營運需求，制訂並持續優化內部能源管理框架。我們清晰劃分相關權責、強化流程管控、落實精細化管理措施，尋求加強並規範能源管理工作。

為提升能源效益、減少能源浪費，我們持續推行各項節能方案，包括設備升級、優

業 務

化生產流程等，旨在提升能源利用效率，支持邁向綠色低碳營運模式。我們目標在未來五年實現能源消耗強度每年降低約2%。

	2023年	2024年	2025年
能源消耗總量(噸標準煤當量).....	1,628.8	1,883.1	2,725.4
能源消耗強度(噸標準煤當量／ 每千隻光模塊).....	0.6	0.7	0.9

水資源管理

我們嚴格遵守水資源管理相關的適用法律法規，推行規範化用水管理，保護飲用水水源，並推廣節水理念。我們實施安裝節水龍頭、張貼節水提示標示等措施，提高水資源利用效率。我們目標在未來五年每年水消耗強度至少下降1%。

	2023年	2024年	2025年
用水總量(噸).....	64,089.0	91,981.0	144,543.0
水消耗強度(噸／每千隻光模塊).....	24.3	36.6	47.9

廢棄物及污染管理

我們依據適用環保法律法規建立完整排放物管理體系，制訂《大氣、廢水及雜音排放管理規範》，主要管理措施包括以下各項：

- 廢水管理：廢水主要為生活污水。生活污水先經化糞池處理，再通過地下管道排入市政污水管網。
- 廢氣排放管理：廠區安裝廢氣處理設施，包括採用活性炭過濾裝置對廢氣進行有效管控與淨化處理。
- 雜音管理：新建、改建及擴建項目均優先落實隔音減噪措施，通過設備減震、鋪設隔音材料等方式降低噪音排放。
- 監督及管理：我們每年委聘合資格第三方服務提供商對廢氣污染物、廢水及噪音水平進行檢測，確保在往績記錄期間符合適用的環保標準。

此外，我們已制定《廢棄物管理規章》，並每年向相關監管部門提交有害廢棄物管理計劃，確保廢棄物處置流程合規。具體執行方面，有害廢棄物統一收集存放於專用危廢儲存間，儲存間具備防滲漏、防雨及圍堵設施，並定期委託合資格第三方機構到廠收運處置。無害廢棄物劃設臨時儲存區集中堆放，由合資格回收機構定期到廠回收。

業 務

我們目標在未來五年每年廢棄物產生量及污染物排放強度至少下降1%。

	2023年	2024年	2025年
固體廢棄物排放量(噸)	329.5	224.1	538.0
廢氣排放量(噸)	0.3	0.4	0.8
廢水排放量(噸)	10,845.0	10,215.0	13,788.0

共赴責任

產品質量及服務

作為一家從事光模塊研發及製造業務的公司，我們嚴格遵守國家及行業相關法律法規，建立一套覆蓋產品健康安全、宣傳合規、客戶隱私保障的完整風險管理體系，配套制訂管理規章與應急處置方案，強化合規管控，切實維護客戶合法權益、維護企業品牌聲譽，契合ESG管治核心準則。

產品健康安全方面，我們由產品設計源頭入手，將安全管控要求貫穿產品全生命週期。我們重視上游供應鏈管控，嚴格執行原材料合規審核標準，確保物料符合國家及行業安全規範。同時，強化生產環節合規管理，構建全流程追溯機制，確保生產各環節管控均有記錄、可追溯，從而實現產品健康安全風險可控。宣傳合規方面，我們嚴格遵照相關法律法規及內部政策，確保所有產品推廣內容真實、合規、準確，設立廣告發佈前雙重審核機制，並建立發佈後常態監察制度。一旦發現不合規問題即時整改，同時加強相關崗位人員合規培訓，降低宣傳合規風險。

我們以ISO 9001國際品質管理體系為核心，搭建覆蓋光模塊研發、生產、檢測至售後服務全生命週期的品質管理體系。通過制度化管控、全流程監督及數據化監測，持續提升產品可靠度與服務水準，夯實品質管控根基，恪守產品品質承諾。

可持續供應鏈

我們致力與各持份者共創雙贏，並將可持續發展理念融入供應鏈各環節。在生產營運過程中，我們使用可循環及可重複使用的包裝袋與卡板，減少包裝物料耗損；同時鼓勵供應商採用環保可循環包裝材料，例如再生塑膠、瓦楞紙板等。此外，我們制訂受限物質清單，清晰訂明原材料、印刷工序及其他包裝相關環保規範。展望未來，我們會持續加強高質量供應鏈體系、鞏固核心供應鏈資源，嚴格管控滯庫存貨，通過推行敏捷製造，實現降本、快速響應及提升產品品質的目標。

業 務

員工發展

我們堅持以人為本，致力為員工打造安全、健康、公平且具成長空間的工作環境，持續提升員工滿意度與歸屬感，實現員工與公司共同成長。

員工權益保障方面，我們已制定完善的員工權益保障體系，嚴格遵守勞動相關法律法規，依法訂立勞動合約，並按適用法規要求為員工繳納社會保險及住房公積金。薪酬福利方面，我們建立兼顧市場競爭力與內部公平性的薪酬架構，設立績效獎勵、專項獎等多元化激勵機制。職業發展方面，開設管理、技術雙晉升通道，配套崗位勝任力模型與培養評估機制。休假權益方面，全額保障員工法定休假，包括帶薪年假、婚假、產假等。我們定期舉辦員工福利活動，通過員工滿意度調查持續優化權益保障措施，切實維護員工合法權益，營造穩定和諧的工作氛圍。

此外，我們設立正式且保密的員工申訴渠道，由審計部門負責處理。員工如認為自身遭受不公對待或不認同管理決策，可通過書面文件或專用舉報郵箱向審計部門提交申訴。審計部門接收個案後，會指派無利益衝突的獨立調查人員開展核查，嚴格管控知情範圍，全程恪守保密原則。於調查期間，我們承諾不會對申訴人作出打擊報復。調查完畢後，審計部門出具書面調查結論並回覆申訴人，確保每宗申訴均有記錄、得到妥善處理，形成閉環管理機制。

於往績記錄期間，我們並無發生僱用童工、強迫勞動、歧視相關事件，亦未接獲職場性騷擾、職場霸凌投訴。未來，我們將持續完善預防及處理機制，全面保障每位員工的人格尊嚴與合法權益。

職業健康及安全

我們始終將員工健康安全置於首位，通過以下制度保障員工職業健康與安全：

- 制訂《職業健康安全管理辦法》及《安全生產管理辦法》，嚴格落實各項職安健管理規範，依法保障員工職業健康權益及廠區作業安全，恪守現行法律法規，定期開展職業危害因素辨識排查，並取得ISO 45001職業健康安全管理體系認證。

業 務

- 制定完善的安全生產及職業健康管理組織架構，統籌員工培訓、現場風險辨識、問題整改及閉環跟進全流程管理。我們與各級管理人員簽署安全生產責任書，將安全績效納入管理層關鍵績效指標，層層壓實職業健康與安全管理的主要責任。
- 針對突發事故制訂專項應急預案，定期組織演練，提升各部門對安全健康突發事件的快速處置與協調應對能力。我們設立義務消防隊，儲備充足應急物資，並開展常態化專項培訓，廠區劃設專屬急救站並安排專人值守，配備自動體外除顫儀(AED)等健康急救設備，同時配置多名持證急救人員，全面守護員工職業健康及人身安全。
- 設立環境、健康及安全(EHS)專責組織架構。總部配置兩名全職人員，統籌員工安全培訓、現場風險排查、隱患整改及閉環跟進全流程管理。我們為全體員工開展安全知識培訓，為接觸職業危害崗位人員提供專項職安健培訓，並按監管規定安排該等員工完成職業健康體檢。此外，各部門另配置一至兩名人員，協助全職EHS人員落實各項管理工作。

於往績記錄期間，我們的生產營運過程並無發生重大工傷或職業安全與健康事故，且我們的表現亦獲政府外部核查高度認可。

員工

截至2025年12月31日，我們共有1,435名員工。下表列示截至2025年12月31日我們按職能劃分的員工明細。

	員工人數	佔總人數 百分比(%)
生產.....	732	51.0
研發.....	471	32.8
行政.....	184	12.8
銷售及營銷.....	28	2.0
財務.....	20	1.4
總計.....	1,435	100.0

我們大部分員工位於中國和馬來西亞。截至2025年12月31日，我們在中國有1,146名員工，在馬來西亞有285名員工，以及在美國有四名員工。

我們招聘員工時會考慮多項因素，例如教育背景、類似職位的相關經驗及專業資格以及我們的擴張策略和職位空缺。我們以直接招聘為主，大部分新員工均通過此途徑招募

業 務

而來。我們還通過內部推薦、獵頭公司和在線招聘平台進行招聘，以滿足在不同職能領域的人才需求。

我們與員工簽訂標準僱傭協議，當中載有保密及知識產權條款，規定僱員於受僱期間須永久對我們的商業機密進行保密，僱員於受僱過程中研發產生的一切知識產權，其所有權歸屬本公司。此外，標準僱傭協議亦包含競業限制條款。我們針對特定人員選擇性適用離職後競業限制，並按照適用法律法規支付競業補償。

我們於2020年於中國成立工會，員工積極參與工會活動，充分享有工會賦予的權利並履行義務。我們與員工始終保持良好的勞資關係，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何重大勞資糾紛、罷工、抗議，在運營中招聘員工方面亦未遇到重大障礙。

社會保險及住房公積金

根據《中華人民共和國社會保險法》及其他相關法規，我們須為僱員提供社會保險福利計劃。根據《住房公積金管理條例》，我們須為僱員繳納住房公積金供款。於往績記錄期間，我們未能按相關中國法律及法規的規定，足額繳納社會保險及住房公積金供款。

據我們的中國法律顧問告知，根據中國相關法律法規，我們或會被中國有關部門責令在規定期限補繳欠繳的社會保險費，並可能按日加收欠繳金額0.05%的滯納金。若逾期未補繳，主管部門可進一步處以欠繳金額一至三倍的罰款。

我們的中國法律顧問亦告知，根據中國相關法律法規，如果我們未按要求足額繳納住房公積金供款，住房公積金管理中心可能會責令我們在規定的期限內繳納欠繳的款項。逾期未繳納者，有關主管機構可以向中國法院申請強制執行。

於往績記錄期間，我們並未接獲任何要求我們補繳任何未繳社會保險及住房公積金供款的通知，亦未有任何相關監管部門就我們的社會保險及住房公積金供款對我們採取行政行動或處以罰款。若相關主管部門責令我們足額繳納社會保險及／或住房公積金，我們將於指定期限內盡快全額繳納並採取整改措施。

我們的董事認為，該等社會保險及住房公積金的短缺不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響，乃由於：(i)根據相關法律法規，倘我們未能在相關政府主管部門責令

業 務

的規定時限內繳付未繳的社會保險供款，相關政府主管部門可進一步處以欠繳金額一倍至三倍的罰款。就住房公積金而言，倘我們未能在住房公積金管理機構責令的規定時限內全額補繳未繳供款，該主管機構可向中國法院申請強制執行；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾因社會保險或住房公積金而受到任何行政處罰；(iii)經於2026年6月向主管當局諮詢，主管機關已確認，目前並無任何尚未執行的命令或要求，責令本公司補繳往績記錄期間的任何社會保險或住房公積金短缺，且主管機關亦未接獲任何僱員就社會保險或住房公積金對本公司提出的重大投訴；(iv)倘相關政府主管部門要求，我們將在規定時限內全額繳納供款或補繳任何短缺款項；(v)我們的單一最大股東集團已承諾就因未繳納該等社會保險或住房公積金而產生的任何罰款對我們作出全額彌償；(vi)經我們的中國法律顧問告知，鑒於上述事實，根據適用的監管政策，在現行法律、法規、政策或相關政府主管部門的實施或監管要求未發生重大變化的前提下，我們於往績記錄期間因未能為員工全額繳納歷史社會保險及住房公積金，而遭到集中追繳欠款，或因此遭受重大處罰的可能性甚微。請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—勞動成本增加及其他勞動相關事宜可能對我們的業務營運及財務狀況造成不利影響」。

保險

根據中國適用法律法規，我們為中國境內的員工繳納社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險和醫療保險。我們定期審查保單，確保符合中國法定法律法規。於往績記錄期間，我們未受到任何重大保險索賠。有關進一步詳情，請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們的保險覆蓋範圍可能不足以覆蓋我們的所有潛在損失及業務風險」。

物業

我們在中國及其他司法權區擁有若干用於業務運營的物業。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們於中國擁有50處物業，總建築面積約為10,127.5平方米，主要用於支持製造、研究及開發業務。截至最後實際可行日期，我們若干在建工程項目已通過竣工驗收，惟尚未完成相關物業所有權登記手續。

業 務

截至最後實際可行日期，我們於馬來西亞擁有一處物業，總建築面積約6,103平方米，該物業主要用於生產、辦公及倉儲用途。

截至最後實際可行日期，就本集團物業活動而言，單一物業權益的賬面值均未達到我們總資產的1%或以上，而就非物業活動而言，單一物業權益的賬面值均未達到我們總資產的15%或以上。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)條的規定，即無需根據《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段所述，在估值報告中載入土地或建築物的所有權益。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃四處物業，總建築面積約為1,808平方米，主要用於生產、辦公及倉儲用途。

我們通常有權在提前通知後終止租賃協議，這讓我們的運營更加靈活。我們相信，中國有充足的物業供應，且我們的業務運營不依賴於現有租賃。現有設施足以滿足當前的需求。

截至最後實際可行日期，我們尚未完成建築面積約為216平方米的一項租賃物業的租賃登記。根據中國適用法律法規，物業租賃協議應在中華人民共和國住房和城鄉建設部相關地方分支機構登記。根據相關中國法律法規，相關政府機關可能責令我們在規定期限內辦理相關租賃協議登記，逾期未辦理的，每項未登記租賃可能被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。經我們的中國法律顧問告知，租賃協議未辦理登記不影響該等租賃協議的效力。

截至最後實際可行日期，我們在馬來西亞租賃一處物業，總建築面積約為12,105平方米，主要用於生產、辦公及倉儲；在美國根據場地使用許可協議租賃一處物業，主要用於辦公。

業 務

獎項及認可

下表載列我們獲取的部分知名獎項及認可詳情：

獎項／認可	頒獎年份	頒獎機構／部門
中國通信學會科學技術獎二等獎 (第六完成單位)	2025年	中國通信學會
高新技術企業證書	2025年	湖北省科學技術廳、湖北省財政廳、 湖北省稅務局、國家稅務總局
湖北省專精特新「小巨人」企業	2025年	湖北省經濟和信息化廳
2023年中國產學研合作創新與 促進獎下的產學研合作創新 成果獎二等獎	2024年	中國產學研合作促進會
中國工業和信息化部關於2023年度 智能製造優秀場景名單	2023年	湖北省經濟和信息化廳、 湖北省發展和改革委員會
2023年新一代資訊技術與製造業 融合發展示範名單	2023年	中國工業和信息化部

牌照及許可

截至最後實際可行日期，我們已自相關政府機關取得對我們於境內外業務營運而言屬重大的所有必要牌照、批准及許可。我們須不時重續有關證書、許可及牌照，且我們持續監察有關法律法規的合規情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重續牌照、批准及許可方面並無遭遇任何重大困難，且目前我們預期有關重續不會出現任何重大困難。

業 務

下表載列我們主要的許可證及執照的詳情：

序號	持有實體	資格／執照名稱	發證機關	有效期
1	武漢聯特科技股份有限公司	固定污染源排污登記回執	生態環境部	自2025年7月24日至2030年7月23日
2	聯特科技(馬來西亞)股份有限公司 (LINKTEL TECHNOLOGIES SDN. BHD)	合資格製造倉庫許可證	馬來西亞皇家海關署	自2026年5月1日至2028年4月30日
3	聯特科技(馬來西亞)股份有限公司 (LINKTEL TECHNOLOGIES SDN. BHD)	生產許可證	馬來西亞國際貿易及工業部	自2023年1月3日／2025年6月20日起生效

附註：

頒發生產許可證乃供我們於馬來西亞檳城的兩個生產基地的運營。

合規情況

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無捲入任何實際或待決法律、仲裁或行政訴訟(包括任何破產或接管程序)，從而對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規情況產生重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何導致罰款、強制行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件可能個別或共同對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

據我們的中國法律顧問所告知，我們在中國的業務營運於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在所有重大方面均符合適用的中國法律法規。

根據我們的馬來西亞法律顧問所告知，馬來西亞附屬公司業務營運於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在所有重大方面均符合適用的馬來西亞法律法規。

根據我們的美國法律顧問所告知，美國附屬公司的業務營運於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在所有重大方面均符合適用的美國法律法規。有關進一步詳情，請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們可能不時面臨申索、糾紛、訴訟及其他法律及行政程序」。

信息安全及數據隱私

我們在業務過程中收集、存儲和處理業務數據和交易數據。由於我們僅與企業進行交易，因此我們不收集或處理消費者的個人數據。我們相信，數據的機密性、完整性和可用性對我們的業務運營至關重要。在業務過程中，我們按照適用的法律要求處理數據，並已

業 務

採取全面的方法，包括為當地數據中心的關鍵區域配備專用的安全設施及設備，同時部署堡壘主機以及硬件及軟件防火牆，確保系統的持續運行及數據安全，透過部署全公司範圍的行為管理系統以實施訪問控制措施，以防止未經授權的訪問，透過電子文件加密管理系統等技術措施，實現數據在存儲及傳輸中的加密，通過獨立備份系統進行定期數據備份，為管理系統及數據安全系統配置日誌記錄、查詢及管理功能，制定內部信息安全政策及程序，進行定期員工培訓，內部審計及應急響應機制，從而進一步降低數據安全風險。於2024年6月26日，我們獲得數據管理能力成熟度評估模型 (DCMM) 第三級 (穩健) 認證。

員工入職時須簽署保密協議，該協議嚴禁未經授權披露公司任何機密信息。此政策確保我們的員工認識到保護公司數據的重要性，並承擔保密責任。

於往績記錄期間，我們未發生任何用戶機密信息洩露或任何其他用戶信息相關事件，從而可能導致我們的業務、財務狀況或經營業績遭受重大不利影響。我們始終致力於加強數據安全，加強對不斷變化的法規的合規情況，並投資於網絡安全技術，以降低潛在風險並維持最高標準的數據保護。

風險管理及內部控制

我們已建立並持續維持一套全面的風險管理及內部控制框架，其中納入根據我們業務運營量身定制的政策和措施。我們的風險管理政策和措施涵蓋我們運營的多個關鍵方面，包括財務報告、合規、知識產權及軟件使用。為確保持續優化我們的風險管理及內部控制體系，我們定期進行評估，並更新政策和措施，以降低風險，確保遵守適用法律法規並實現我們的業務目標。

財務報告風險管理

我們執行嚴格的內部控制，確保財務報告準確完整，並遵守適用的法規和會計準則。我們已建立完整的財務內部控制框架，包括財務管理、預算和報表編製。我們尤其重視資金安全和資本管理，並已為銀行及付款安排採用標準化的內部程序和審批流程。根據我們對財務管理的持續承諾，我們亦定期進行自查和抽查，確保我們的會計資料保持一致可靠。

合規風險管理

我們已建立廣泛的合規框架，確保運營嚴格遵守相關法律法規。我們的政策涵蓋關鍵風險領域，包括反洗錢、反賄賂及反壟斷措施。

業 務

知識產權風險管理

我們已採納知識產權管理體系，保護我們的專利、商業秘密及其他專有資產免遭侵權。為保護核心技術資產，我們已與研發人員簽訂保密及競業限制協議，其中規定彼等的義務及任何違約相關責任。此外，我們每月向全體員工通報保密要求及不合規的後果。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何在職或離職員工惡意泄露商業秘密的事件，從而對本公司、我們的客戶或供應商造成重大不利影響。