

業 務

概覽

關於我們

我們成立於2014年，是一家微型馬達主要製造商。作為影像馬達領域的早期參與者之一，我們在全產業鏈環節建立了深厚的專業能力與專有技術，覆蓋材料性能提升、製造工藝以及嚴格的產品質量控制等方面。我們已形成「嘉興+合肥」雙生產基地、「中國+日本」雙研發基地的戰略佈局，使我們能夠憑藉先進產品持續拓展業務邊界，以保持長期競爭優勢。

我們聚焦兩大類產品：影像產品及非影像產品。基於技術原理，我們的影像產品涵蓋音圈馬達（「音圈馬達」）、壓電馬達及記憶合金（「記憶合金」）馬達等，主要應用於智能手機、手持影像、安防監控、機器視覺系統中的攝像模組，用於實現自動對焦（「自動對焦」）、光學防抖（「光學防抖」）、光圈調節、變焦等功能。根據功能的差異，我們的影像產品主要包括光學防抖馬達（一種用於穩定鏡頭或傳感器，減少拍攝時因手部抖動導致的照片模糊的馬達）、潛望馬達（一種用於潛望式攝像模組的馬達，以支持折疊光路並在輕薄設備中實現長焦距）、開環馬達（一種無需位置反饋的馬達，通過電磁力和彈簧的平衡來控制鏡頭移動）、閉環馬達（一種配備位置傳感器的馬達，可實現更快更精準的自動對焦）、可變光圈馬達（一種用於調節光圈葉片以控制進光量，優化在不同光照條件下的影像性能的馬達）、連續光學變焦馬達（一種用於平滑調整焦距的精密馬達，可實現連續的光學變焦而不會出現圖像中斷）等。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入產生自影像產品，尤其是光學防抖及潛望馬達、開環馬達及閉環馬達。

根據弗若斯特沙利文的資料，以2025年的收入計，我們在影像馬達市場位列全球第六名、中國第二名，分別佔全球及中國影像馬達市場份額的3.3%及9.8%。以2025年的收入計，在光學防抖影像馬達領域，我們位列全球第四名、中國第一名，分別佔全球及中國光學防抖影像馬達市場份額的5.6%及14.0%。這些反映了我們在影像馬達領域為特定客戶實現對日本和韓國供應商的本土替代，以及我們在中國市場份額的持續增長。與此同時，我們對國內領先智能手機品牌的滲透不斷加深，成為國內主流智能手機品牌以及領先手持影像設備製造商的影像馬達核心供應商。

我們的非影像產品主要包括步進馬達（一種以固定步進移動的馬達，無須外部傳感器即可精準控制位置）及無刷直流（「無刷直流」）馬達（一款採用電子控制技術、提供穩定旋轉驅動或動力輸出的馬達，廣泛應用於智能家居、無人機、汽車電子及機器人等領域），已部署於掃地機器人、安防監控、汽車電子等應用場景。我們亦正在擴展至具身機器人、低空經濟等新興領域。

我們的業務發展的主要里程碑概述如下：

年份	里程碑
2015年	實現音圈馬達量產。
2021年	實現光學防抖馬達產品量產。
2023年	實現潛望馬達的量產，應用於頭部智能手機品牌產品。
2025年	實現記憶合金馬達量產。

業 務

我們正在推動我們的產品從獨立的馬達產品向融合軟件與傳動件的更加一體化的解決方案演進，以提升自身產品附加值以及綜合競爭力。我們聚焦微型馬達，構建以影像產品為核心、多元化產品協同的產品矩陣，為下游多領域客戶提供定製化微型驅動解決方案。

我們以高端、精密、先進的微型馬達為核心研發方向，建立了靈活的自動化生產線。截至2026年4月30日，我們擁有932項授權專利(其中783項為內部自主研發，149項為通過轉讓取得)，覆蓋微型馬達製造領域核心技術。我們參與一項國家重點研發計劃課題及兩項國家標準制定，獲評國家級專精特新「小巨人」企業。

憑藉我們多年行業深耕以及在工藝技術方面的領先地位，我們取得了經營成果上的持續突破，以下載列我們往績記錄期間內的經營亮點：

- **客戶穩定：**我們擁有穩固的頭部客戶基礎，直接客戶覆蓋國內頭部攝像模組廠商，終端客戶涵蓋智能手機、手持影像、安防監控領域龍頭公司，行業知名的整車企業，以及領先的智能家居公司等。
- **產品高端化：**得益於就國內頭部智能手機廠商若干機型的批量出貨，來自高附加值光學防抖以及潛望馬達的收入貢獻增加。2024年，光學防抖及潛望馬達的銷量達65.7百萬顆，同比增長63.0%，且於2025年進一步增至67.2百萬顆。
- **多元化產品佈局：**我們不斷進行產品多元化，除了我們的影像產品，在我們的非影像產品實現穩定量產出貨，服務安防監控、汽車電子、智能家居等各類下游應用。
- **收入增長及盈利能力：**2024年，我們的收入達人民幣1,564.5百萬元，同比增長82.9%，且於2025年進一步增至人民幣1,956.8百萬元，同比增長25.1%。我們的毛利率由2023年的8.4%上升至2024年的15.9%，並於2025年穩定在16.7%。

我們的產品

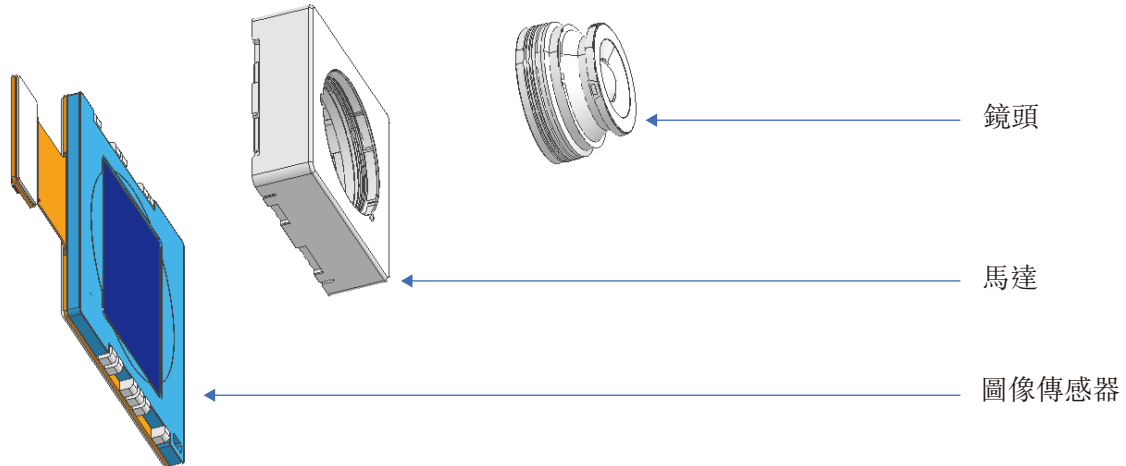
我們主要從事微型馬達的研發、生產與銷售。根據弗若斯特沙利文的資料，按照通常採用的以馬達定子鐵芯外徑為依據的馬達尺寸分類，電機一般分為大型、中型、小型及微型馬達，其中微型馬達(定子鐵芯外徑小於100毫米)為實際應用中最小的一類。除微型馬達外，目前技術發展仍處階段的另有兩類體積更細小及更先進的馬達種類：分別為應用於醫療內窺鏡及精密光學領域的超微型壓電/空心杯馬達，以及仍主要局限於實驗室研究階段的納米靜電及分子馬達。該兩類馬達均未達到微型馬達的商業成熟度及量產規模，而微型馬達可應用於廣泛的終端市場。在微型馬達行業，一般根據微型化、功耗、動態性能及可靠性，該等參數包括但不限於物理尺寸、重量、額定功率、轉換效率、額定轉矩、定位精度、響應速度、噪音水平、震動幅度、防護等級，以及壽命衰減及溫度漂移等可靠性指標等多種技術參數評估產品性能。根據弗若斯特沙利文的資料，基於上述性能指標，我們的產品通常被視為是高性能微型馬達。

業 務

我們的產品分為影像產品與非影像產品兩大產品線。我們是影像產品行業的早期成熟參與者，在新產品技術開發上處於領先地位，同時積極拓展我們在步進馬達及無刷直流馬達等非影像領域的佈局。

影像馬達產品

我們的影像馬達產品主要應用於智能手機、手持影像、安防監控等智能終端攝像模組中。攝像模組主要由圖像傳感器、鏡頭及馬達等構成，其中馬達屬攝像模組的關鍵零部件之一，主要用於實現攝像頭自動對焦、光學防抖、連續變焦、光圈調節等功能。



基於技術原理，我們的影像產品主要可分為音圈馬達、壓電馬達及記憶合金馬達。音圈馬達通過通電線圈在永磁場中產生驅動力，直接驅動鏡頭等組件進行精確的線性移動；這項成熟技術結構簡單緊湊，完美契合當前智能手機攝像模組對成本、性能及外形尺寸的要求。壓電馬達利用壓電材料在電場作用下產生的微幅振動，能夠實現超高定位精度，主要應用於需要增強穩定性和精度的場合。記憶合金馬達利用溫度變化下的形狀記憶效應來驅動組件，並可用於尺寸要求嚴格的場景。雖然我們的影像產品主要基於音圈馬達技術，但我們積極開發並商業化前沿技術解決方案，包括壓電技術，並已實現相關產品的量產。

按照實現功能的不同，我們的影像馬達產品主要包括以下類別：

- **光學防抖馬達：**其通過驅動鏡頭或圖像傳感器向與機身抖動相反的方向移動，從而主動補償抖動，提升影像穩定性的馬達，通常兼具自動對焦的功能。
- **潛望馬達：**其專門應用於潛望式長焦鏡頭的防抖系統，通過移動稜鏡來補償抖動，確保遠距離拍攝時畫面的清晰穩定。
- **開環馬達：**其通過調整電磁力的大小，驅動鏡頭前後移動，進行遠景和近景的自動對焦，最終實現影像清晰的目的。
- **閉環馬達：**其內置位置傳感器實時反饋鏡頭位置，並通過控制系統進行精準校正，實現高對焦精度和穩定性的自動對焦。

業 務

- **可變光圈馬達**：其通過精確控制鏡頭內光圈葉片的開合，動態調整進光孔徑的大小，以控制景深和進光量的執行馬達。
- **連續變焦馬達**：其驅動鏡頭組在多個焦距間進行平滑、無縫的過渡，從而實現無需切換鏡頭即可改變構圖視野的電動變焦功能。

智能手機是影像產品最主要的終端應用場景，影像馬達是攝像模組內的精密致動器，通過驅動鏡頭或圖像傳感器的運動實現關鍵影像功能，因此成為推動智能手機影像性能持續升級的核心使能組件之一。以當前智能手機市場主流旗艦機型的影像系統為例，其常規攝像頭配置、功能以及應用馬達情況如下：

攝像頭大類	攝像頭類別	攝像頭功能	應用馬達
後置攝像頭	主攝像頭	通常具有高像素、光學防抖、可變光圈等功能，覆蓋日常使用的大多數場景，是日常使用頻率最高的攝像頭。	光學防抖馬達、 可變光圈馬達
	長焦攝像頭	具有較長的焦距，能夠拍攝更遠的物體，同時保持較高的圖像質量。	潛望馬達
	廣角攝像頭	能夠拍攝更廣闊的畫面，適合拍攝風景或大型場景。	開環馬達/ 閉環馬達
前置攝像頭		用於自拍、視頻通話、人臉識別等。	開環馬達/ 閉環馬達

我們的影像馬達產品應用於智能手機各類攝像頭中，隨著智能手機攝像系統向更高像素和更複雜的光學架構(如光學防抖、潛望式長焦和可變光圈)發展，對微型馬達的性能要求持續提升，相應的創新日益聚焦於高精度、快速響應且高度可靠的影像馬達。從主要應用於前置攝像頭以及廣角攝像頭的常規開環馬達，到應用於高像素、高性能要求的智能手機主攝中的中高端光學防抖馬達以及可變光圈馬達，再到應用於結構複雜、設計難度高的長焦攝像頭中的潛望馬達，我們的產品均已實現良好的量產記錄，得到了眾多頭部模組廠商以及知名終端智能手機品牌商的認可。此外，我們還在手持影像行業取得良好的表現，在頭部手持影像廠商中處於影像馬達核心供應商的地位。手持影像設備(包括運動相機及雲台)通常對於攝像頭的性能要求更高，我們具有突出的設計開發能力，歷史交付表現出色，與終端客戶形成了緊密的戰略合作關係。

非影像產品

我們於2021年開始從事非影像產品業務，並設立了獨立的研發部門，致力於開發非影像應用的微型馬達，主要包括步進馬達及無刷直流馬達。相關產品用於實現不同應用場景下機械結構的角度控制和位移控制。我們已建立非影像產品的量產及交付能力，這些產品可靠性高，並已量產交付至安防監控、汽車電子、智能家居等領域。同時，我們正

業 務

推進多項在研項目，重點拓展低空經濟、具身機器人領域，探以把握更多增長機會。於2026年，我們獲得一家領先的機器人公司有關機器人靈活手部關節的馬達模組的採購合約及訂單，進一步鞏固了我們在機器人領域地位。

市場機遇

微型馬達行業發展與下游終端市場技術升級、場景拓展深度綁定，我們在核心及新興產品線中面臨不同的市場機遇：

影像系統的不斷升級以及下游場景的擴張，為影像馬達創造增長空間

隨著對更高影像質量、穩定性及場景適應性的需求不斷增長，影像馬達作為實現自動對焦、光學防抖及變焦功能的核心執行部件，正從智能手機的單一增長極，邁向多賽道並行驅動的廣闊前景，並成為智能視覺行業的關鍵組件。

在智能手機領域，多攝方案的滲透、潛望式長焦與可變光圈技術的下沉，直接推高了單機搭載的馬達數量與單馬達價值量，是影像馬達最為穩固的市場基石。此外，下游場景的快速發展為影像馬達創造新的市場增量：

- **手持影像設備**：全球數字內容創作熱潮帶動運動相機、穩定器等設備市場增長，對高可靠性、小體積影像馬達的需求持續提升。
- **低空經濟**：消費級無人機等飛行器對超視距感知、精準避障與穩定拍攝的嚴苛要求，推動了高抗振、高可靠性影像馬達的增量市場。
- **機器人與新興科技**：具身機器人等智能設備對環境感知與精準定位的視覺需求，為高精度、高可靠性的對焦馬達開闢了全新的增量空間。
- **智能汽車**：自動駕駛輔助系統（「ADAS」）與環視系統推動車載攝像頭用量顯著增加，車規級影像馬達需求量呈數倍增長。
- **安防監控**：高清化與智能化趨勢要求攝像頭具備快速精準對焦與防抖能力，同時設備小型化進一步推動了微型馬達的應用滲透。

國產替代為中國影像馬達廠商帶來機遇

中國微型馬達的中高端市場歷來由日韓廠商主導。在產業政策和國產智能手機供應鏈持續發展的支持下，國產影像馬達廠商獲得擴大市場佔有率的機會。根據弗若斯特沙利文的資料，中國在全球微型馬達生產中的份額於2024年達41.8%，預計到2029年將增加至43.9%。

伴隨產品質量與技術的進步，中國智能手機廠商已增加向國產影像馬達供應商採購。與若干國際競爭對手相比，中國影像馬達廠商通常在成本競爭力、服務響應速度和交付能力方面具有優勢。同時，在持續的研發佈局下，中國影像馬達廠商已經具備量產供應光學防抖馬達、潛望馬達等中高端產品的能力，以我們為代表的中國領先影像馬達廠商已實現國產頭部智能手機品牌機型的批量供貨，對日韓供應商實現國產替代，市佔率提高。

業 務

智能化、小型化趨勢為微型馬達創造機遇

各下游行業向智能化與小型化發展的趨勢，系統性地為微型馬達開闢廣闊的增量市場。

隨著產品從基本的驅動發展到感知、決策和執行一體化，微型馬達成為實現智能汽車、智能家居設備和機器人等場景中精確物理動作的關鍵部件。同時，小型化趨勢要求在有限的空間內具備更高的功率密度及更完善的性能。面對設備在有限空間內集成更多功能的普遍需求，空心杯馬達、步進馬達等微型產品，憑藉其突出的功率、體積與重量優勢，為具身智能、消費級無人機、AR/VR、醫療設備等高集成度應用場景提供了理想的驅動解決方案。我們認為，微型馬達作為智能化執行與精密控制的核心部件，將繼續受惠於更廣泛的產業升級趨勢。

優勢

我們是影像馬達領域的主要製造商及早期參與者

作為影像馬達領域的早期成熟參與者，我們積累了從材料性能改善、生產工藝到產品質量控制的全鏈條核心知識與技術，根據弗若斯特沙利文的資料，以2025年的收入計，我們在影像馬達市場位列全球第六名，市場份額為3.3%；中國第二名，市場份額達9.8%。在光學防抖影像馬達領域，以2025年的收入計，我們以5.6%的市佔率位列全球第四名及以14.0%的市佔率位列中國第一名。

根據弗若斯特沙利文的資料，光學防抖馬達市場過去主要由日本及韓國廠商主導，其規模量產2012年至2014年間達到高峰；而中國內地廠商直至2018年後才開始大規模量產。截至2024年，僅有少數國內廠商躋身全球光學防抖馬達十大製造商之列，本公司亦為其中之一。我們是中國少數實現中高端影像產品（例如光學防抖及潛望馬達）本土替代的企業之一，該等產品的供應歷來由日韓廠商主導。我們的影像馬達已獲廣泛應用於多種智能手機攝像頭配置，包括領先智能手機品牌的產品。我們亦作為核心影像馬達供應商服務於手持影像設備廠商。根據弗若斯特沙利文的資料，我們於往績記錄期間的直接客戶包含全球十大攝像模組製造商（按2025年收入計）中的五家，即歐菲光、客戶A、客戶C、客戶E及客戶F（詳見「業務－市場推廣、銷售與客戶－銷售及營銷」）。我們於往績記錄期間的終端客戶則涵蓋全球十大智能手機品牌（按2025年的收入及出貨量計）中的七家，分別為本公司客戶B、終端客戶A、終端客戶C、終端客戶D及終端客戶E（詳見「業務－營銷、銷售與客戶－主要客戶」）及另兩家領先企業。

我們通過持續研發驅動創新，構建核心技術壁壘

我們在中國與日本設立雙研發中心，支持客戶路線圖及新產品開發。截至2026年4月30日，本公司研發部門共有352名員工。核心研發團隊成員來自業界知名企業及頂尖學府，在馬達設計、電子控制系統及相關精密製造技術領域擁有豐富經驗。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的研發開支分別為人民幣61.0百萬元、人民幣76.9百萬元、人民幣124.5百萬元、人民幣40.3百萬元及人民幣47.3百萬元。截至2026年4月30日，我們已積累932項授權專利，覆蓋馬達結構、驅動算法與材料應用等關鍵技術領域。

業 務

- **延展性：**我們構建了覆蓋精密結構設計、高精度控制及模塊化流程的可延展技術平台。該平台由標準化產品生命週期管理系統及結構化研發流程支持，關鍵設計數據、規格及工程變更均以受控且可追溯的方式管理，以加快項目執行效率。產品開發遵循明確階段，通常包括概念設計、工程驗證測試、設計驗證測試及試產驗證測試，每個階段均設有清晰交付成果及審核節點，以減少重複工作，並實現研發、工程、製造及品質功能的並行執行。該平台支持跨項目重用已驗證模組及標準套件，包括：(i)通用設計方案及設計規則；(ii)控制參數集、校準程序及補償方法；(iii)標準工藝流程及關鍵工藝參數窗口；及(iv)測試規格及可靠性驗證計劃。此類重用可減少重複設計及驗證工作，有助縮短新產品開發週期。此平台不僅縮短新產品開發週期，亦推動跨品類技術轉移，能夠從影像領域快速拓展至步達馬達、無刷直流馬達等非影像產品，高效拓展至機器人及低空經濟等新興市場。
- **全面性：**我們技術佈局全面，產品功能對標數碼單鏡反光相機級別的性能。我們掌握包括光學防抖、潛望式長焦、自動對焦、閉環控制及可變光圈在內的全方位關鍵技術。產品在對焦精度、響應速度與防抖效果方面媲美國際龍頭企業。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的光學防抖馬達對焦精度約為2微米，能為先進影像應用提供極其精準的對焦性能。我們的產品亦具備快速響應能力，可在影像拍攝過程中實現有效的實時防抖，並支持高速自動對焦功能。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的光學防抖馬達提供有效的防抖能力，防抖角度可達 ± 2 度，有助於提升動態拍攝場景下的圖像清晰度。此外，我們的產品採用穩固的結構及環境可靠性設計，防護等級高達IP68/69，確保在各種操作條件下穩定運行。
- **前瞻性：**我們的技術堅持「量產一代、研發一代、儲備一代」的分層迭代策略，持續升級我們的產品組合與技術能力：
 - **量產一代：**我們的現有成熟產品已在中國多家主流智能手機廠商中實現大規模商用，穩定性高、良率優異。
 - **研發一代：**面向下一代終端設備，我們正持續推進技術升級，並與客戶緊密配合開展選品評估，同時，在非影像領域實現突破，開闢新的增長賽道。
 - **儲備一代：**利用我們的行業洞察力以及對客戶需求和市場趨勢的理解，我們積極推進創新方案的預研工作，以確保我們的長期技術優勢。

業 務

我們的產品在小型化、低功耗、高性能等方面具有卓越的能力

我們的產品在小型化、低功耗、高性能等方面擁有突出的表現，與同行業對手相比具有明顯的競爭優勢，具體而言：

- **小型化**：通過獨特的結構設計與材料科學創新，我們在確保結構強度與性能的前提下，縮減馬達體積與重量。這使我們的產品能嵌入具有嚴格空間限制的先進設備中。根據弗若斯特沙利文的資料，與主要行業同業相比，我們的光學防抖馬達具備約10.0×10.5×2.6毫米的緊湊模組尺寸，屬市場上最薄的模組外形之一，以配合相機模組小型化的趨勢。
- **低功耗**：通過算法與材料的不斷優化，我們顯著提升了馬達的能量轉換效率，我們產品的運行功耗處於行業領先水平，有效延長便攜式電子產品的續航時間。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的光學防抖馬達功耗可控制在0.35瓦以內，本公司在此方面位列領先水平。
- **高性能**：我們在三大核心性能指標上均實現突破：精度高，運動控制精度達到納米級；推力大，確保在驅動高負載時依然穩定可靠；行程遠，完美適配潛望式模組。這些性能確保了我們在產品迭代方面的領導地位，並促進與頂尖企業的長期合作關係。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的產品在關鍵領域展現具競爭力的性能指標，與許多行業同業相比表現優異。具體而言，我們的光學防抖馬達兼容高達200百萬像素的影像感測器，達致領先行業水平的2微米以內精準度，並支援最高IP68級別的防護標準，反映其強大的精密控制能力、高解析度影像感測器適應性及產品可靠性。

以客戶為中心，深度整合頭部客戶資源

我們堅持以客戶需求為導向，並經營涵蓋早期設計、高效的產品開發流程、可靠性驗證及全生命週期支持的一體化業務模式。我們不僅提供獨立組件，更致力於提供應用驅動的定制化馬達，以滿足客戶特定需求。通過前瞻性的研發機制、集成化的柔性製造平台，以及派駐於關鍵客戶周邊的本地支持團隊，構建了行業領先的快速響應體系。這一體系確保我們能夠精準洞察客戶需求，即將功能規格轉化為內部技術要求並高效支撐其從需求分析及設計到大規模量產階段的全流程需求。我們亦聚焦於大客戶開發，並與目標行業內的頭部客戶保持長期合作關係。通過持續的技術支持和迭代產品升級，我們參與客戶的前沿產品開發，從而鞏固我們在客戶高端供應鏈中的地位。

我們亦強調質量、可靠性和服務。我們運行全流程質量控制系統，並保持較低的產品退貨率，2024年馬達銷量突破160百萬顆。我們在多家核心模組廠的質量評級中持續獲評最高等級，贏得了市場的高度信賴。此外，我們的售後服務提供快速響應和閉環處理客戶反饋，確保產品交付穩定並實現客戶長期留存。

業 務

我們擁有多元化產品矩陣與多場景拓展能力，驅動業務實現協同增長

區別於國內多數聚焦單一馬達品類的廠商，我們構建涵蓋影像馬達與步進馬達及無刷直流馬達等其他非影像領域的微型精密馬達的產品矩陣，覆蓋智能手機、手持影像設備、安防監控、汽車電子及智能家居等多下游領域，豐富自身的盈利來源，增強抗風險能力與市場競爭力。

我們在新興場景的拓展成效顯著。在低空經濟領域，我們為頭部客戶提供螺旋槳及雲台的無刷直流馬達，截至最後實際可行日期，其已進入量產階段。在具身機器人領域，我們正與選定客戶開發用於靈巧手的高精度關節模組，截至最後實際可行日期，我們已完成相關產品的樣品交付。在智能家居領域，我們的步進馬達產品已成功開拓領先的智能家居及消費電子品牌，並實現量產出貨。在安防監控領域，我們向行業龍頭供應產品，並與其保持穩定的關係。在無人機領域，我們已開始量產我們的產品。在機器人領域，我們已完成若干項目的產品開發及樣品交付，目前正進行下一代產品的開發。

我們的產品之間具有一定協同效應，製造環節的核心技術可在不同產品間共享與延伸，同時，我們可向同一客戶提供多品類馬達解決方案，如向無人機領域的客戶供應影像馬達與無刷直流馬達等，提升客戶合作粘性及單客戶收入貢獻。

我們打造了成熟的生產與供應鏈體系，保障高效交付與品質穩定

我們採用「以銷定產+安全庫存」模式。截至2026年4月30日，我們分別於浙江省嘉興市及安徽省合肥市擁有兩大生產基地，總建築面積分別約為23,000平方米及4,770平方米。我們已建成柔性自動化生產線，並持續通過自動化及工藝優化提升生產效率。

我們的供應鏈管控能力較強，建立了嚴格的供應商管理體系，合格供應商名錄覆蓋精密注塑件、電路板及金屬結構件。我們與核心供應商簽訂質量保證協議，原材料供應穩定性強，且具備較強議價能力。我們的品質管控嚴格，設置「進料檢驗—過程檢驗—成品檢驗—OQC抽檢」等多環節質檢流程，產品良率高於行業平均水平。

戰略

通過拓展產品組合及增強系統集成能力驅動增長

我們打造了本地化供應鏈並贏得了國內頭部客戶的長期信賴，迅速崛起為國內頭部微型馬達企業。在此過程中，我們已在技術整合、產品開發、生產規模化及持續創新方面積累了成熟且系統化的能力。

未來，我們將繼續圍繞兩大戰略方向深化轉型：(i)橫向擴展產品矩陣及(ii)縱向深化系統集成。

- **橫向擴展產品品類：**基於我們的核心影像馬達技術，我們計劃構建更具互補性的產品組合，並尋求增加來自非智能手機應用(如低空經濟，包括雲台和螺旋槳的無刷直流馬達，以及具身機器人，包括關節和視覺系統的高精度馬達)的收入貢獻。

業 務

- **縱向深化系統集成能力：**我們計劃通過硬件與軟件的融合，從單一的馬達零部件供應商轉型為系統級解決方案提供商，致力於開發集「馬達+運動組件+驅動控制」於一體的綜合解決方案，以提升產品附加值並增強市場競爭力。我們的系統解決方案預計將涵蓋微型馬達、精密傳動部件、驅動控制系統、嵌入式軟件及配套工具。為支持該策略，我們將加強控制算法與通信協議之自主開發，提升軟硬件協作能力及系統整合效率。我們亦計劃設立專責系統整合團隊，並推動模組化平台開發，以增加附加值、縮短客戶開發週期及深度參與客戶核心系統架構。

深化高端市場滲透，鞏固核心客戶優勢

我們將持續深化對中高端應用場景的滲透，鞏固我們在各大終端市場的核心客戶優勢。

- **智能手機領域：**我們將以提升單機價值為核心，持續深化與國內頭部廠商在中高端機型中的合作，重點提升光學防抖馬達、潛望馬達、可變光圈馬達等高附加值產品的出貨佔比；同時，積極拓展高端海外客戶群，系統推進產品導入與認證，以提升全球市場份額。
- **手持影像領域：**我們擬從「核心部件供應商」升級為「系統級解決方案夥伴」，將合作範圍從單一產品拓展至多型號產品。我們將持續推進以解決方案為導向之銷售及服務模式，並於客戶產品生命週期內提供端到端技術支援，以期增加附加值並提升收入穩定性。
- **新興領域：**我們將精準聚焦汽車、智能家居、機器人等高成長賽道中的領軍企業，將經過手機高端市場驗證的技術，系統性地平移賦能，確立在新興市場中的高端供應商地位。我們旨在透過參與客戶早期產品設計與驗證，並於適當時擴展多型號、多產品供應關係，以深化與重點客戶之合作。

加大研發投入，突破前沿技術與產品量產

我們將加大研發投入力度，推動技術突破，並加速技術成果的商業化落地及大規模生產。具體而言，我們將持續優化光學防抖技術、潛望式結構技術，適配更大CMOS尺寸、更高像素的攝像模組需求；加速壓電馬達、記憶合金馬達的技術迭代，優化量產工藝，降低生產成本；研發適用於低空經濟、機器人、工業自動化及醫療場景的高精度微型馬達，例如無人機驅動馬達及具身機器人核心驅動單元。為此，我們將擴充研發團隊，加強與高校、科研機構的合作。我們亦將聚焦先進驅動控制技術及嵌入式軟件平台，並提升產品測試、可靠性驗證及系統驗證能力，以支持產品在多元化應用環境中表現穩定。為提升規模化效率，我們計劃透過完善技術轉移機制及加速產品開發至量產之過渡，加強研發與製造之整合。

智能製造與精細管理升級

我們將透過智能製造與精細化管理持續升級我們的生產製造能力及管理體系。我們計劃全面推進生產體系的智能化改造與精益生產，通過引入數字化生產系統實現全流程數據驅動，並升級自動化設備，旨在顯著提升生產效率、產品一致性與良率。我們亦將進一步完善數字化系統，對研發、採購、生產、銷售、庫存管理等各個模塊進行管控，對招

業 務

標等支持性工作同樣進行電子化管理，通過精細管理，提升運營效率。透過構建數字化製造平台、升級生產控制軟件及強化數據監測與分析能力，我們旨在提升生產穩定性、改善工藝一致性並降低物料損耗及不良率。藉由精細化管理及自動化升級，我們力求進一步提高生產良率、營運效率及降低單位生產成本。

我們的業務

我們是一家微型馬達主要製造商，致力於微型驅動馬達的設計、研發、製造與銷售。我們與客戶緊密合作，將其對功能、性能、可靠性和整合性的要求轉化為馬達規格和產品設計，並交付針對特定應用場景定制的馬達。

我們的產品組合分為影像產品線和非影像產品線。在影像領域，我們主要提供光學防抖馬達、潛望馬達、開環馬達、閉環馬達、可變光圈馬達以及連續變焦馬達。在非影像領域，我們的產品主要涵蓋步進馬達及無刷直流馬達。我們的產品已部署於智能手機與手持影像設備(如動作影像機)。我們亦已拓展至安防監控、消費級無人機、智能家居設備、汽車電子及機器人(包括具身機器人)領域。

我們採用一體化、面向終端客戶的業務模式，涵蓋前期設計、高效的產品開發流程、可靠性驗證、精密製造及全生命週期支持，能夠大規模提供滿足終端客戶需求的高可靠性微型馬達。針對影像與非影像產品，我們採用不同的銷售模式。

對於影像產品，儘管我們主要面向攝像模組製造商供應產品，但選擇我們的馬達、核心技術規格及底層需求大部分由領先智能手機及手持影像設備品牌決定，我們已與該等品牌建立穩定長期的合作。我們負責相關馬達的詳細設計與開發，包括結構設計、材料選擇及工藝定義，以滿足該等終端品牌客戶指定的性能、可靠性及集成要求。對於非影像產品，我們通常直接與終端客戶進行交易。我們直接與消費級無人機、機器人、智能家居設備及汽車電子等領域的領先客戶溝通產品規格、測試要求、交付時間表及產量計劃，並與該等終端客戶直接簽訂供貨協議及接收採購訂單。我們隨後根據約定的型號、數量及交付條款生產及交付馬達。

我們的攝像頭馬達平台在對焦行程、響應速度、傳感精度及封裝方面提供模塊化選項；我們的步進/無刷直流馬達及相關馬達平台提供可配置的尺寸、扭矩、齒輪和驅動器集成方案。該架構支持快速定制不同價位段的產品，助力客戶滿足多樣化技術需求，同時縮短上市週期。我們持續投入新一代產品計劃，以實現更高轉速、更高精度和進一步微型化。

我們的產品

我們的業務核心聚焦於微型精密馬達，主要涵蓋兩大產品類別：影像產品與非影像產品。

影像產品

我們的影像產品廣泛應用於智能手機及其他消費設備的多元攝像系統、手持影像設備(如動作影像機及雲台)，以及安防監控場景。

業 務

在智能手機領域，影像架構持續向更大尺寸圖像傳感器、多焦距陣列、潛望式長焦光學系統及可變光圈方向演進，同時需嚴格控制設備厚度、佔用空間和功耗。這些趨勢要求微型馬達在平衡行程、帶寬、噪聲與能效的同時，確保量產過程中的嚴苛穩定性和一致性。在手持雲台和運動影像領域，客戶著重強調連續運動中的動態穩定性及設備間的統一響應性能；通過行程/帶寬設計和裝配一致性工程，我們的解決方案支持長期運行和複雜姿態變化。在安防監控領域，全天候可靠性、低維護需求以及在複雜光照條件下的強勁性能至關重要；我們的自動對焦與防抖控制系統，結合終身一致性管理，可在延長工作週期內實現可靠影像。憑藉在微型驅動器設計、可靠性工程及在線質量控制領域的深厚積澱，我們已與領先的模組製造商及設備品牌建立了穩固的合作關係；在手持影像領域，我們已進入核心供應商體系，並在特定項目中實現供應。

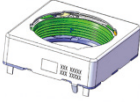
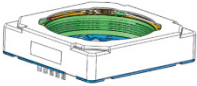
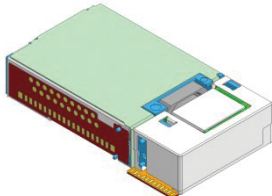
我們的影像產品組合涵蓋多種驅動技術—音圈馬達、壓電馬達和記憶合金馬達—旨在滿足不同堆疊高度、功耗預算和精度等級的模塊化需求，並提升從前置/廣角到主攝及長焦鏡頭等各類攝像模組的性能與功能集。

音圈馬達技術在往績記錄期間是我們影像馬達中最廣泛採用的技術。音圈馬達利用電磁力驅動鏡頭組，用於移動影像領域的對焦與防抖。在開環/閉環、集成光學防抖以及可變光圈的配置中，我們的音圈馬達設計在嚴苛的厚度限制內實現了響應速度、定位精度與可靠性的平衡，並支持折疊式/潛望鏡光路，以滿足更長焦距的應用需求。除音圈馬達外，我們利用壓電和記憶合金技術實現了量產出貨。壓電馬達將高頻激勵轉化為微米至納米級運動，具備高分辨率、低功耗及低聲學噪聲等特性，適用於超緊湊模組，例如紅外攝像機和智能手機攝像頭。記憶合金馬達利用記憶合金的溫度誘導變形特性，實現高精度線性驅動，並具備抗電磁干擾能力及高推力，可滿足智能手機攝像頭的定製化需求。

按照功能差異，我們的影像馬達產品主要包括以下類別：

產品	描述
光學防抖馬達	利用陀螺儀/慣性測量單元(IMU)輸入檢測抖動，實時驅動鏡頭/光學組件反向運動，從而減少模糊並提升弱光及長焦拍攝的穩定性。可與自動對焦系統在集成或耦合架構中協同設計。典型應用於主攝像頭/長焦鏡頭及視頻拍攝場景。這些馬達主要應用於智能手機。
潛望馬達	採用與光學防抖馬達相同的自動對焦及光學防抖功能，但通常專為長焦鏡頭設計，潛望式長焦攝像模組通過稜鏡及相關光學元件折疊光路，在不增加設備厚度的前提下實現更長的有效焦距和高倍光學變焦。鑒於其光學架構複雜且製造成本較高，該技術主要應用於高端長焦後置攝像頭。其可實現稜鏡、鏡頭組或圖像傳感器的精密微位移，從而支持自動對焦與光學防抖功能。主要應用場景為智能手機。

業 務

產 品	描 述
<p>開環馬達</p> 	<p>通過平衡電磁力與前/後彈簧彈性，沿光軸驅動鏡頭實現遠近場景自動對焦，從而確保圖像清晰度；通常用於智能手機前後攝像頭、緊湊型監控攝像頭、人臉識別攝像頭、網絡攝像頭、手持影像設備和條形碼掃描儀。應用場景包括智能手機、筆記本電腦、平板電腦以及監控設備。</p>
<p>閉環馬達</p> 	<p>在開環結構基礎上構建閉環反饋系統；霍爾傳感器捕捉鏡頭位置，並將其數位化存儲於控制集成電路中，顯著縮短自動對焦計算時間，實現更快、更精準的自動對焦；適用於智能手機前後攝像頭、緊湊型監控攝像頭、人臉識別攝像頭、網絡攝像頭、手持影像設備及條形碼掃描儀。這些馬達廣泛應用於智能手機、監控設備及手持影像設備。</p>
<p>可變光圈馬達</p> 	<p>通過調節光圈葉片控制進光量，適應強光/弱光場景以提升圖像質量；常見於智能手機後置攝像頭及手持影像設備。應用場景包括智能手機及運動相機。</p>
<p>連續光學變焦馬達</p> 	<p>通過同步移動鏡頭組並調整組間間距（通常在折疊光學系統內），在規定範圍內實現無級光學變焦，從而連續改變焦距；提供無縫變焦體驗，但需要極高的光機精度和複雜的控制系統；目標高端/專業級影像。這些馬達主要應用於智能手機。</p>

非影像產品

我們的非影像產品組合將微型驅動能力從攝像模組延伸應用到緊湊型電機解決方案，廣泛用於消費級無人機、機器人（包括具身機器人）、智能家居設備及汽車電子。該等產品包括精密微型步進馬達及無刷直流馬達。各產品系列均經過精心設計，可針對有限空間內實現集成，能在各種工作週期下保持可靠性能，滿足客戶對精確度、高效率及長期可靠性的要求。

業 務

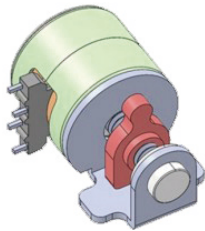
在消費級無人機方面，輕量化結構與姿態穩定性至關重要。我們的步進馬達及無刷直流馬達應用於各類運動控制功能，包括雲台相關的姿態調整與機構驅動。在機器人(包括具身機器人)方面，多自由度協調與可重複定位至關重要；通過緊湊的結構及合適的扭矩與控制配置，我們的解決方案用於需要相對精細且一致的運動的末端執行器與小型關節。在汽車電子方面，電氣化與智能化推動微致動器在苛刻的環境條件、長使用壽命要求及嚴格的聲學和尺寸目標下的普及應用。我們使用步進馬達及無刷直流馬達進行定位與速度控制。憑藉成熟的產品平台及經過驗證的可靠性與一致性控制，我們已建立可為不同應用場景提供從組件到子系統的可複製交付能力。

我們的非影像馬達產品主要包括以下類別：

產品

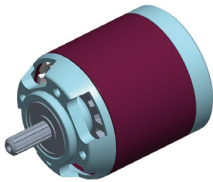
描述

步進馬達



我們的步進馬達是專為精密微型應用設計的微型馬達，透過精準控制的步進式運動，實現緊湊空間內的高精度與可重複定位。其支持穩定的開環運動控制，並具備可靠的保持轉矩，適用於需精準低速運行的應用場景。其廣泛運用於智能家居設備、投影系統、安防裝置及其他緊湊型工業與自動化領域，兼具穩定性能與經濟高效的運營優勢。主要應用場景包括安防監控設備、智能家居設備及辦公設備。

無刷直流馬達



我們的無刷直流馬達採用輕量化高能效設計，專為對重量與能耗有嚴格限制的應用場景提供高功率密度解決方案。其具備高效電能轉換與平穩旋轉輸出的特性，適用於需在有限電池容量下實現長時間運行且性能穩定的應用領域。其廣泛運用於消費級無人機及其他便攜式或戶外作業場景，在嚴苛環境中展現高效率、運行穩定性及可靠性能的綜合優勢。這些馬達主要應用於無人機、機器人及智能設備領域。

2025年11月，我們與一家領先的機器人公司簽訂戰略合作協議。根據該協議，我們主要負責機器人靈活手部關節馬達模組的設計與製造，其整合了無刷直流馬達與傳動系統。經樣品測試及評估後，我們於2026年開始進行該等模組的商業化銷售。具體而言，我們於2026年前四個月自相關馬達開發服務產生初步收入，且於2026年5月開始交付並確認該等馬達模組的銷售收入。

在較小範圍內，除核心馬達產品外，我們亦憑藉行業資源及一體化能力，向合作夥伴提供配套支援服務，包括研發技術服務以及原材料等。

業 務

營運摘要

收入

於往績記錄期間，光學防抖馬達、潛望馬達、開環馬達及閉環馬達合計佔我們收入的絕大部分。下表載列按功能劃分之產品類別於往績記錄期間所產生的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
光學防抖馬達	503,636	58.9	1,272,534	81.3	1,022,443	52.3	430,535	74.1	361,531	52.1
潛望馬達	113,138	13.2	2,813	0.2	223,111	11.4	12,173	2.1	57,934	8.3
開環馬達	170,556	19.9	176,354	11.3	247,904	12.7	71,887	12.4	55,645	8.0
閉環馬達	39,108	4.6	69,613	4.4	292,888	15.0	53,374	9.2	139,205	20.0
其他馬達 ⁽¹⁾	17,315	2.0	35,702	2.3	163,007	8.3	10,988	1.9	62,227	9
其他 ⁽²⁾	11,577	1.4	7,518	0.5	7,471	0.3	1,978	0.3	17,918	2.6
總計	855,330	100.0	1,564,534	100.0	1,956,824	100.0	580,935	100.0	694,460	100.0

附註：

- (1) 其他馬達主要包括步進馬達、無刷直流馬達及可變光圈馬達。
- (2) 其他主要包括提供研發相關的技術服務及銷售原材料。

下表按產品類別（影像產品與非影像產品）載列我們於往績記錄期間的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
影像產品										
開環馬達	170,556	20.2	176,342	11.3	247,904	12.7	71,887	12.4	55,645	8.2
閉環馬達	39,108	4.6	69,613	4.5	292,888	15.0	53,374	9.2	139,205	20.6
光學防抖馬達	503,636	59.7	1,272,534	81.7	1,022,443	52.5	430,535	74.4	361,531	53.4
潛望馬達	113,138	13.4	2,813	0.2	223,111	11.4	12,173	2.1	57,934	8.6
其他馬達 ⁽¹⁾	594	0.1	681	0.0	119,618	6.1	1,123	0.2	33,335	4.9
總計	827,032	98.0	1,521,983	97.7	1,905,964	97.7	569,092	98.3	647,650	95.7
非影像產品										
其他馬達 ⁽²⁾	16,721	2.0	35,021	2.3	43,389	2.3	9,865	1.7	28,892	4.3
開環馬達	-	-	12	-	-	-	-	-	-	-
總計	16,721	2.0	35,033	2.3	43,389	2.3	9,865	1.7	28,892	4.3

附註：

1. 影像產品中的其他馬達包括記憶合金馬達。
2. 非影像產品中的其他馬達包括步進馬達及無刷直流馬達。

業 務

銷量

下表載列往績記錄期間我們按類數計的馬達產品銷量：

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	(單位：1千件)				
光學防抖馬達	38,675	65,643	65,165	26,542	14,728
潛望馬達	1,599	12	2,014	34	1,011
開環馬達	93,136	85,339	130,450	37,539	27,961
閉環馬達	3,292	2,557	16,219	2,353	8,311
其他馬達	5,122	10,517	12,470	2,555	7,102

於2024年，我們的光學防抖馬達銷量較2023年增加，主要由於我們向現有客戶提供的光學防抖馬達產品系列的進一步擴展，以及我們與一名關鍵客戶的合作持續深化。於2025年，我們的光學防抖馬達銷量略有下降，這主要是由於交付給客戶的產品組合發生變化，以及我們的部分終端客戶(包括客戶B)的部分光學防抖馬達產品的採購及付運時間表調整導致其部分需求暫時延後所導致的發貨延遲。該延遲屬暫時性，相關需求其後已部分反映於我們在2026年第一季度的光學防抖馬達產品付運及已確認收入中。截至2026年4月30日止四個月，光學防抖馬達的銷量較截至2025年4月30日止四個月有所減少，主要由於相關終端客戶因存儲芯片的暫時性價格波動及供應緊張而減少部分智能手機型號的生產及出貨量，進而造成我們相關光學防抖馬達的出貨量減少。

於2024年，我們的潛望馬達銷量較2023年減少，主要由於我們於2024年策略性調整整體產品組合，作為我們業務策略的一部分，以擴大與一名關鍵客戶的合作範圍並深化我們的關係，從而導致年內潛望馬達的出貨量相對較低。於2025年，潛望馬達銷量大增加，主要由於客戶需求不斷變化及我們的新款潛望馬達產品成功實現量產，導致訂單接收量及對一名關鍵客戶的出貨量大增加。截至2026年4月30日止四個月，潛望馬達的銷量較截至2025年4月30日止四個月有所增加，主要由於客戶對我們新型潛望馬達的需求增加及該等產品的量產及交付量提升，導致來自客戶B的客戶訂單接收量及向客戶B的出貨量有所增加。

2024年開環馬達的銷量較2023年有所下降，主要原因在於我們產品組合中高價位產品的比例有所提高，且我們在持續關注盈利能力的同時，有選擇地承接了利潤率更高的訂單。在2025年，開環馬達的銷量增長，主要是由於我們積極爭取並承接了部分利潤率相對較高的新優質項目。截至2026年4月30日止四個月，開環馬達的銷量較截至2025年4月30日止四個月有所減少，主要由於我們調整所承接的項目組合，更加專注於毛利率相對較高的產品。與2024年相比，我們在2025年的閉環馬達銷量有所增長，這主要得益於下游對高可靠性、緊湊型影像馬達的持續需求，該需求受到了全球數位內容創作趨勢的持續發展及手持影像設備持續增長的推動。憑藉我們於2024年進入手持影像領域並開始向終端客戶B供應閉環馬達，我們在2025年進一步增加了此類產品的出貨量。截至2026年4月30日止四個月，閉環馬達的銷量較截至2025年4月30日止四個月有所增加，主要由於應用於手持影像設備的閉環馬達出貨量持續增長，與終端客戶B的強勁需求相符。

業 務

由2024年至2025年，其他馬達銷售量的增長主要歸因於我們在非智能手機應用領域（包括運動相機）持續擴展應用場景，並加強了與該等行業客戶的合作。由2023年至2024年，其他馬達銷售量的增長主要歸因於我們在非智能手機應用領域的擴展，以及安全監控及智慧家居電器等行業客戶需求的增加，導致期內其他馬達的出貨量上升。截至2026年4月30日止四個月，其他馬達的銷量較截至2025年4月30日止四個月有所增加，主要由於我們的馬達產品拓展及更廣泛地應用於各種非智能手機應用場景，例如運動相機、無人機、機器人及智能家居設備。

平均售價

下表載列往績記錄期間我們馬達產品的平均售價：

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
光學防抖馬達	13.0	19.4	15.7	16.2	24.5
潛望馬達	70.7	243.8	110.8	356.2	57.3
開環馬達	1.8	2.1	1.9	1.9	2.0
閉環馬達	11.9	27.2	18.1	22.7	16.7
其他馬達	3.4	3.4	13.1	4.3	8.8

我們的光學防抖馬達平均售價於2024年較2023年有所上升，主要因為我們已開始與若干新客戶展開合作並供應光學防抖馬達，這些客戶對技術規格與性能要求更為嚴苛。於2025年，我們的光學防抖馬達平均售價下跌，主要由於產品組合轉變及客戶群更廣泛。同時，由於向終端客戶交付的部分高價產品的需求出現暫時延後，也導致了平均售價下降。截至2026年4月30日止四個月，光學防抖馬達的平均售價較截至2025年4月30日止四個月有所增加，主要由於產品組合及客戶出貨結構的變動所致。具體而言，由於記憶體晶片的暫時性價格波動與供應吃緊，影響了部分終端客戶特定入門級智能手機機型的生產與出貨，進而導致部分單價相對較低的光學防抖馬達出貨量減少。此外，向客戶B出貨的若干較高價值光學防抖馬達產品在本期確認收入（此前該客戶的需求曾暫時延後），導致該等產品在我們的光學防抖馬達銷售中所佔比例較高，從而推高平均售價。

我們的潛望馬達平均售價於2024年較2023年有所上漲，主要由於相關產品於2024年主要以試產及小批量形式交付，導致出貨量相對較低，單價則相應較高。於2025年，潛望馬達平均售價下跌，主要由於相關項目進展至量產階段，出貨量隨之增加。截至2026年4月30日止四個月，潛望馬達的平均售價較截至2025年4月30日止四個月有所減少，主要由於產品組合變動。2025年同期的平均售價相對較高，主要由於期內交付的一款潛望馬達型號處於試產及小批量交付階段，價格相對較高。截至2026年4月30日止四個月，隨著新一款潛望馬達的推出及相關高價型號貢獻減少，潛望馬達的平均售價相應下降。

業 務

我們閉環馬達的平均售價由2023年至2024年上升，主要由於產品組合轉變。受惠於持續的全球數字內容創作趨勢及手持影像設備的持續增長，以及對高可靠性及緊湊型防抖馬達的要求提高所帶動，我們擴大了於手持影像領域的業務，並增加了中高端閉環馬達產品的交付量，從而拉高了我們閉環馬達的整體平均售價。我們閉環馬達的平均售價於2025年較2024年下跌，原因是我們開始付運一款為主要終端客戶設計、剛推出且單位售價相對較低的閉環馬達。截至2026年4月30日止四個月，閉環馬達的平均售價較截至2025年4月30日止四個月有所減少，主要由於我們調整若干閉環馬達型號的價格，當中計及了較高的銷量、與主要客戶的長期穩定合作關係及當前市場狀況。

由2023年至2024年，其他馬達的平均售價維持相對穩定，主要原因為期內其他馬達的銷售主要由產品規格較為相似的步進馬達構成，導致產品組合及平均售價大致維持穩定。由2024年至2025年，其他馬達的平均售價提升，主要歸因於產品組合的變動。於2025年，我們開始量產及銷售應用於運動相機等新應用場景的可變光圈馬達，此類馬達由於技術規格及性能要求較高，通常售價較高。截至2026年4月30日止四個月，其他馬達的平均售價較截至2025年4月30日止四個月有所增加，主要由於產品組合的變動，尤其是應用於非智能手機應用場景(包括運動相機、無人機、機器人及智能家居設備)價值較高馬達產品的比例上升。

研發

我們的研發團隊

為緊跟精密馬達行業的快速發展，我們高度重視技術創新，已在中國和日本都建立了研發中心。我們的研發策略旨在對準終端客戶的產品規劃及應用需求，從而促進我們新產品的商業化。依託多年積累的馬達設計及精密零部件製造的技術積累，我們專注於為影像與非影像應用領域研究及開發高速、高精度、微型化的驅動解決方案。於往績記錄期間，我們專注於(i)影像馬達(包括長焦及變焦攝像頭馬達及壓電致動器)；及(ii)非影像馬達(如下一代精密微型馬達)的研發。

我們積極追蹤行業與市場趨勢，以提升生產效率、增強可靠性及管控成本。我們已經並將會繼續大力投資於研發活動。研究階段產生的研究支出通常於發生時確認為費用。於往績記錄期間，我們並無資本化任何研發支出。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的已支銷研發費用分別為人民幣61.0百萬元、人民幣76.9百萬元、人民幣124.5百萬元、人民幣40.3百萬元及人民幣47.3百萬元，分別佔我們同期收入的7.1%、4.9%、6.4%、6.9%及6.8%。

截至2026年4月30日，我們擁有約352名研發人員。我們的大多數研發人員在馬達設計、電子控制系統及相關精密製造技術領域擁有豐富的專業知識。我們已建立系統化人才發展機制，整合入職培訓計劃與內部技術培訓。我們的研發人員主要專精於機械工程、電氣信息工程、自動化，並具備相關專業資格與技術背景。研發人員的平均相關行業經驗約為5.77年，其中約20.74%的研發人員擁有超過十年的相關行業經驗。截至2026年4月30日，研發人員中約61.93%持有學士學位或以上學歷。核心研發人員在產品開發與技術創新領域經驗豐富，於重大研發項目中擔任關鍵角色。

業 務

研發流程

我們已建立完善的研發流程，以支持影像與非影像兩大產品線及滿足終端客戶的產品需求。當銷售與服務部門收到新開發需求後，研發團隊將客戶的功能與性能規格轉化為內部技術要求，並與項目管理、流程自動化及質量管理部門共同開展端到端的新產品開發。標準工作流程涵蓋項目啟動、詳細開發與設計、工程驗證測試(EVT)、設計驗證測試(DVT)、試產驗證測試(PVT)及最終項目驗收。同時，運營與財務團隊將基於商定的技術解決方案開展成本分析並制定報價。

對於影像產品，我們的銷售團隊是與終端品牌客戶的主要溝通接口，而我們的研發活動主要旨在滿足此類終端品牌客戶指定的影像性能、功能及成本要求。在設計和優化攝像頭馬達及相關產品時，我們的研發團隊會綜合考慮產品技術趨勢、產品迭代與功能要求，同時兼顧成本考慮。對於非影像產品，我們遵循相同的項目制研發流程，設計週期因項目範圍而異。研發部門在整個開發過程中與製造部門緊密協作，確保可製造性設計，並高效轉向量產。

核心技術

我們堅信，在影像應用領域，微型精密驅動系統中的多項核心專有技術構築了我們長期的競爭力基礎，這些技術既支撐著當前的量產產品，也為研發中的產品提供保障：

- **自動對焦音圈馬達技術。**我們的自動對焦音圈馬達技術通過在永磁場中調節線圈直流電流，控制懸掛彈簧的伸縮位置，從而驅動鏡頭至精準對焦位置以捕捉清晰影像。憑藉工藝流程優化與自動化生產，我們的產品在對焦精度、響應速度及運行功耗方面具備顯著優勢。該技術現已應用於我們的音圈馬達產品系列。
- **閉環控制技術。**我們的閉環控制技術通過反饋機制實時持續調整控制信號，實現對音圈馬達運動的精準控制，從而在提升對焦速度的同時確保鏡頭位置的精確定位。該技術滿足了光學模組等應用場景對高精度與快速對焦的要求，目前已應用於我們的閉環馬達產品中。
- **光學防抖技術。**我們的光學防抖技術旨在減少因攝像模組運動或振動導致的圖像模糊，廣泛應用於手機及手持影像設備中，以提升拍攝穩定性和圖像質量。我們在滑動軸結構和傳感器位移穩定技術方面形成了優勢，實現了更高性能的防抖方案，能夠支持大尺寸CMOS及高像素傳感器。該技術應用於我們的光學防抖產品。
- **潛望鏡結構技術。**我們的潛望鏡結構技術採用折射稜鏡改變光路方向(例如將垂直於手機方向的入射光折射為設備內部的平行光路)，從而使光學影像系統能夠橫向佈置在手機內部。這延長了光路，使手機無需增加厚度即可實現高倍光學變焦。複雜的光學結構對馬達控制的精度和靈活性提出了嚴苛要求。該技術已應用於我們的潛望鏡式光學防抖產品中。

業 務

- **壓電驅動技術。**我們的壓電馬達技術利用逆壓電效應，通過對壓電材料施加電壓，使壓電材料產生精確的微尺度變形，從而驅動聚焦機構實現高精度聚焦運動。該解決方案提供高驅動力及高控制精度，而我們的產品達到了納米級的控制精度。該技術應用於我們的壓電馬達產品。
- **記憶合金驅動技術。**我們的記憶合金馬達技術利用了形狀記憶合金材料的形狀記憶效應和超彈性特性。通電後，記憶合金元件收縮，帶動連接的鏡頭組件或其他部件移動，從而實現自動對焦及穩定等功能。該技術具有高推力、抗磁干擾特性，並應用於我們的記憶合金馬達產品中。
- **高功率密度技術。**我們的高功率密度技術主要應用於消費級無人機、安防設備及掃地機器人。為應對嚴格的馬達尺寸限制，我們使用有限元分析(FEA)等工具優化定子槽型幾何形狀、極數、氣隙長度以及永磁體尺寸與磁性能(包括採用高性能稀土永磁材料)，從而在給定體積下實現最大輸出扭矩，或在給定扭矩下縮減馬達尺寸與重量。
- **高效低損耗定子繞線工藝。**我們的高效低損耗定子繞線工藝主要應用於手持雲台產品。我們採用高槽滿率、低電阻繞線技術(例如高精度自動繞線工藝)及特殊絕緣處理，旨在最大限度降低銅損並減少發熱。
- **超低扭矩脈動與低噪音設計技術。**該技術主要應用於消費級無人機領域。考慮到稀土永磁體(如釹鐵硼)的脆性及嚴苛的溫度要求，我們開發了高強度、耐高溫的粘接與封裝工藝，確保磁體在高速高應力運行條件下不脫落、不退磁，同時維持磁場均勻性，從而有效降低振動與噪音。
- **微型高精度軸承與轉子平衡技術。**該技術主要應用於消費級無人機領域。為滿足微型馬達對轉速、精度及微型电机的使用壽命的嚴苛要求，我們採用高性能微型軸承，並嚴格執行轉子動平衡、同心度及跳動控制標準，從而有效降低振動與摩擦。

典型研發項目及開發流程

於往績記錄期間，我們就精密運動控制及智能感測交互解決方案開展多項研發項目。時間表可能因客戶要求、產品複雜性及其他相關考量等因素而於不同項目間存在重大差異。為向投資者清晰說明我們研發流程，下文闡述一項於往績記錄期間進行的典型研發項目(「**典型項目**」)，該項目反映我們的標準化研發管理架構及綜合開發能力。

業 務

研發流程及時間表

我們已設立標準化產品生命週期管理（「PLM」）體系，規管研發活動，並於2025年進一步升級PLM系統。典型項目於2025年1月啟動，並按項目計劃完成，於2025年7月開始量產，整體開發週期約為六個月。該期間，我們完成了概念設計、EVT、DVT及PVT，其後將產品轉入量產。

里程碑及達成目標

開發過程中，由研發、工程、品質管理、生產及市場營銷人員組成的跨部門團隊協作，確保符合客戶要求及技術規格。主要開發活動包括技術規劃、可行性研究、原型製作、性能測試、可靠性評估、流程驗證及設計定型。我們透過定期項目審查及里程碑評估監控進度。就典型項目而言，我們的技術目標主要包括高精度對焦精度、提升影像穩定性能及降低功耗。商業目標側重及時交付樣品、穩定量產及符合客戶規格。品質目標包括達成目標良率、滿足可靠性要求及通過客戶驗證測試。

相關方參與及知識產權擁有權

我們的研發項目涉及內部團隊、供應商及客戶，在設計審查、樣品評估及量產準備方面持續合作。開發週期內獲得的客戶反饋反映下游應用需求，我們將其納入設計及驗證活動。我們於相關研發項目開始前獨立開發的既有知識產權及專有技術（包括客戶特定研發項目適用或採用的知識產權及專有技術），通常仍歸我們所有。研發項目產生的知識產權按相關的合約條款歸屬。相應的合約條款通常規定：(i) 所有權，據此，倘有任何協定條款，規定所產生專利權或所產生專有技術利益的所有權，則以其為準。經我們中國法律顧問告知，倘並無有關規定，由我們獨立開發的專利權由我們獨家擁有，與客戶聯合開發的，則與客戶聯合擁有。關於相關專有技術，該事宜首先應由補充協議、其他合約條款及交易常規釐定，若無上述規定，則該等權利應由各方聯合擁有，直至相關技術解決方案獲授專利為止；及(ii) 使用權，即明確各方對相關協議下開發的合約產品中所含知識產權的使用權範圍。關於上述典型項目，我們並無協定任何條款，規定所產生知識產權及專有技術的所有權。於典型項目過程中，我們獨立開發相關技術，並以自身名義提交三項相應專利申請。

營銷、銷售與客戶

銷售及營銷

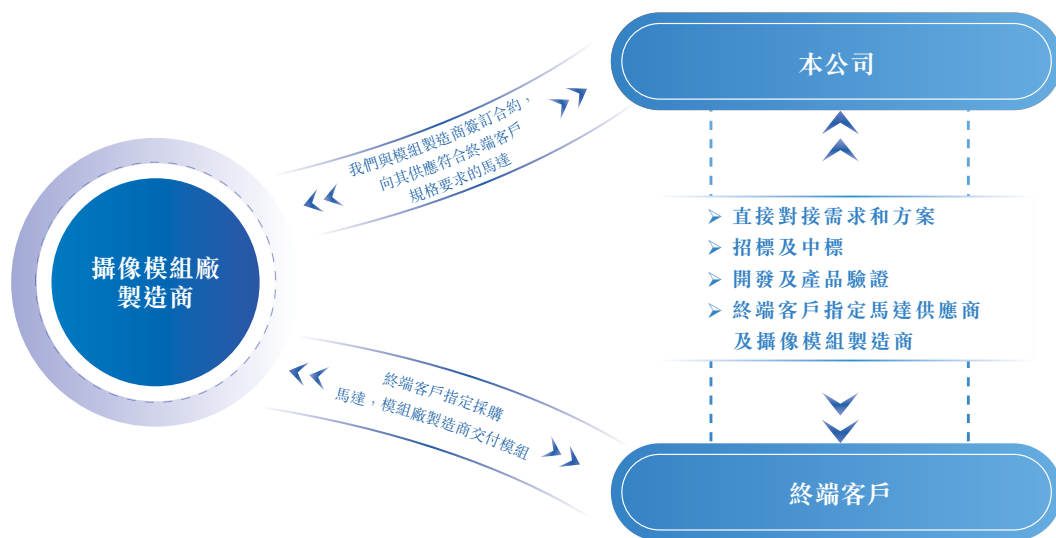
在往績記錄期間，我們的收益均來自直銷。我們已建立一支經驗豐富且專業的銷售與市場推廣團隊，負責推廣及銷售產品。截至2026年4月30日，該團隊由20名員工組成。我們對影像與非影像產品採用不同的銷售模式，因為這些產品類型的下游行業在採購實踐方面有所不同。

業 務

影像產品銷售模式

對於影像產品，終端客戶（智能手機及手持影像設備品牌）主導馬達選擇及項目立項。一經指定，我們便根據這些終端客戶關係所支持的供應安排，向我們的直接客戶攝像模組製造商供應馬達。在典型的項目中，終端客戶定義性能要求，批准供應商及攝像模組製造商。當攝像模組製造商在測試成功後下達採購訂單時，我們將與雙方合作確定馬達規格、製造及交付事宜。由於指定馬達通常在產品機型的整個生命週期中使用，並且經常延續到後續幾代產品，因此我們與直接客戶的業務實際上植根於我們與終端客戶的長期關係。

下圖列示我們的典型交易流程以及在銷售我們的影像產品上與我們、終端客戶、攝像模組製造商及其他參與方之間的關係：



關於影像產品的業務發展，我們通常透過以下途徑成為新客戶及/或終端客戶的供應商：(i) 現有客戶及/或終端客戶的推薦或引薦；(ii) 參與新客戶/終端客戶的招標流程；(iii) 潛在客戶主動洽詢，該等客戶透過行業展覽、貿易展會及我們在市場上的聲譽獲悉我們的產品。

終端客戶通常基於全面評估流程選擇供應商，該流程涵蓋以下評估項目：(i) 產品性能與可靠性；(ii) 技術能力（含研發與工程技術支持）；(iii) 製造能力與質量管理系統；(iv) 交貨能力與供應穩定性；(v) 成本競爭力；及(vi) 合規紀錄。該甄選流程可能涵蓋多階段程序，包含工廠稽核、資格審查、能力評估、現場稽核及樣品測試，通常歷時約一年或更久，惟實際時長可能因終端客戶內部程序、相關產品型號複雜度及產品上市時間而異。

一般而言，終端客戶不會指定我們影像產品的原材料、零件或組件供應商，我們會依據內部供應商資格與採購政策獨立決定採購安排。然而在有限情況下，特定終端客戶可能針對特定產品型號指定或推薦特定材料（即定制芯片）、組件、零件及/或上游供應商。

業 務

非影像產品銷售模式

對於非影像產品，我們直接與品牌客戶進行交易，品牌客戶向我們提出開發需求，評估我們的技術及商業能力，並在選定後與我們共同確定規格、測試要求及交付條款。隨後，我們簽訂供應協議，並直接自彼等接收採購訂單。我們的營銷以技術交流及有針對性的展示為中心。於整個往績記錄期間，我們未發生任何對我們的業務產生重大影響的客戶糾紛、退貨、召回或責任索賠。

定價

在決定產品定價時，我們採用市場導向的定價原則，並綜合考量多項因素，包括生產成本、目標利潤率、現行市場狀況與競爭態勢、產品複雜度、客戶目標定價等。

影像產品

就我們的影像產品而言，其價格主要透過由終端客戶組織的招標或報價程序釐定。我們依據客戶的性能要求、應用場景及價格預期提交技術與商業方案供評估。方案提交前，我們會基於詳細成本評估(包括物料清單、製造流程、勞動力成本及設備利用率)制定建議價格，並經相關銷售與管理人員進行內部審核與批准。最終價格需經終端客戶綜合評估、招標程序及商業協商後方能確定。

非影像產品

就非影像產品而言，其定價一般透過與我們的直接客戶進行磋商或經由我們的直接客戶組織的招標程序而釐定。我們的銷售團隊依據客戶規格、交貨要求、付款方式及最終價格，結合內部成本分析與市場基準進行報價。此類報價須經相關銷售與管理人員依據內部定價政策審核批准後，方可提交予直接客戶。若涉及價格調整與折扣安排，則須遵循額外的內部核准程序。

主要客戶

我們的直接客戶主要為攝像模組製造商，其主要供應智能手機及其他消費電子品牌。對於大多數影像項目，該等製造商是根據終端客戶的選擇或指定採購我們的產品。更多資料請參閱「一營銷、銷售與客戶一銷售及營銷」。除非另有說明，否則本文件內對「客戶」的提述均指直接客戶，而非終端客戶。我們的客戶通常通過銀行轉賬或銀行承兌票據與我們結算。截至2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們自最大客戶產生的收入分別佔我們同年/期總收入的37.9%、30.7%、30.4%及41.7%；而同年/期，我們向五大客戶的銷售額分別佔我們總收入的90.5%、93.7%、85.4%及86.2%。我們五大客戶採用的付款方式，基本符合我們的標準業務慣例及行業常規，主要包括以銀行承兌票據及電子銀行轉帳結算。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各期間按收入計的五大客戶的詳情：

客戶 ⁽¹⁾	向我們採購 的主要產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	收入貢獻	佔本期間總 收入的百分比
				人民幣千元	%
截至2023年12月31日止年度					
歐菲光 ⁽²⁾	光學防抖馬達、開環馬達、閉環馬達、 其他馬達	2018年	90天	324,005	37.9
客戶A ⁽³⁾	光學防抖馬達、開環馬達、閉環馬達	2016年	60天	231,232	27.0
客戶B ⁽⁴⁾	潛望馬達	2023年	90天	113,827	13.3
客戶C ⁽⁵⁾	光學防抖馬達、開環馬達、其他馬達	2016年	60天	94,392	11.0
客戶D ⁽⁶⁾	開環馬達	2016年	60天	10,892	1.3
總計				774,348	90.5

客戶	向我們採購 的主要產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	收入貢獻	佔本期間總 收入的百分比
				人民幣千元	%
截至2024年12月31日止年度					
客戶E ⁽⁷⁾	光學防抖馬達、開環馬達、潛望馬達、 其他馬達	2019年	90天	480,588	30.7
歐菲光	光學防抖馬達、開環馬達、閉環馬達、 潛望馬達、其他馬達	2018年	90天	431,854	27.6
客戶A	光學防抖馬達、閉環馬達、開環馬達	2016年	60天	292,758	18.7
客戶C	光學防抖馬達、開環馬達、其他馬達	2016年	60天	191,441	12.2
客戶F ⁽⁸⁾	光學防抖馬達、開環馬達	2021年	90天	71,003	4.5
總計				1,467,644	93.7

業 務

客戶	向我們採購 的主要產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	收入貢獻 人民幣千元	佔本期間總 收入的百分比 %
截至2025年12月31日止年度					
歐菲光	光學防抖馬達、閉環馬達、潛望馬達、開環馬達、其他馬達	2018年	90天	594,381	30.4
客戶E	光學防抖馬達、潛望馬達、開環馬達、其他馬達	2019年	90天	416,425	21.3
客戶A	光學防抖馬達、閉環馬達、開環馬達	2016年	60天	370,369	18.9
客戶C	光學防抖馬達、開環馬達、其他馬達	2016年	60天	199,213	10.2
客戶G ⁽⁹⁾	其他馬達	2024年	90天	89,568	4.6
總計				1,669,956	85.4

客戶	向我們採購 的主要產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	收入貢獻 人民幣千元	佔本期間總 收入的百分比 %
截至2026年4月30日止四個月					
歐菲光	光學防抖馬達、閉環馬達、潛望馬達、開環馬達、其他馬達	2018年	90天	289,777	41.7
客戶E	光學防抖馬達、潛望馬達、開環馬達、其他馬達	2019年	90天	144,966	20.9
客戶A	光學防抖馬達、閉環馬達、開環馬達	2016年	60天	93,797	13.5
客戶C	光學防抖馬達、開環馬達、其他馬達	2016年	60天	49,908	7.2
客戶B	潛望馬達、研發相關技術服務	2023年	90天	19,921	2.9
總計				598,369	86.2

業 務

附註：

- (1) 若干客戶為受同一企業集團控制的實體。儘管我們分別與各實體進行交易，但來自該等銷售的收入已按綜合集團基準匯總並計算。
- (2) 歐菲光，一家於中國成立的公司，其股份在深圳證券交易所上市，並由非執行董事、董事長及控股股東蔡博士控制。
- (3) 客戶A為受一家聯交所上市公司控制的若干實體，該公司主要從事智能設備攝像模組及指紋識別模組的研發、製造及銷售。
- (4) 客戶B為一家中國領先企業控制的若干實體，該公司主要從事電信設備、消費電子、電動車自動駕駛系統和屋頂太陽能發電產品的開發和銷售。於往績記錄期間之前，我們曾向客戶B作出有限樣品交付，主要用於測試及驗證用途。
- (5) 客戶C為受一家聯交所上市公司控制的若干實體，該公司主要從事光學及光電產品的研發、製造及銷售，包括光學鏡頭、攝像模組及影像系統。
- (6) 客戶D為一家於台灣地區註冊成立的公司，主要從事應用於汽車、工業及消費電子領域的光學鏡頭、模具及相關零部件的研發、生產及銷售，其股份於台灣證券交易所上市。
- (7) 客戶E為一家於中國註冊成立的公司，主要從事電子元件的研發、製造及銷售，包括應用於消費電子、汽車電子及其他影像產品的攝像模組。
- (8) 客戶F為一家於中國註冊成立的公司，主要從事光學鏡頭、影像模組及相關光學元件的設計、開發、製造及銷售，其母公司於聯交所上市。
- (9) 客戶G為一家於中國註冊成立的公司，主要從事精密光學元件及相關產品的研發、生產及銷售，其母公司於台灣證券交易所上市。

於往績記錄期間，我們五大客戶中僅有歐菲光為關連人士。根據歐菲光公開披露的年度報告，我們對歐菲光的銷售額，分別佔歐菲光2023年、2024年及2025年總採購額的約2.2%、2.5%及3.3%。除上述關連人士外，五大客戶中並非關連人士。歐菲光由非執行董事、董事長及控股股東蔡博士控制。蔡博士連同其他一致行動實體對歐菲光擁有法律及管理控制權。因此，歐菲光是蔡博士的聯繫人，故根據上市規則第14A.07條，亦屬我們的關連人士。有關我們與歐菲光的合作關係，請參閱「與控股股東的關係—控股股東的獨立性—運營獨立性—與歐菲光交易」。截至最後實際可行日期，除歐菲光外，董事、其緊密聯繫人或任何股東（據董事所知曾持有我們已發行股本逾5%者）於往績記錄期間各年度內，概無於我們五大客戶中任何一家擁有任何權益。

董事認為，於往績記錄期間觀察到的客戶集中度符合行業慣例及微型馬達市場的結構特徵。我們主要服務的下游行業，包括智能手機以及其他消費電子產品，均由少數領先品牌擁有者（「終端客戶」）主導。根據弗若斯特沙利文的資料，由於下游市場具有高度集中性，主要微型馬達供應商通常會從少數關鍵客戶處獲得其收益的相當大一部分。此外，微型精密馬達行業具備較高的市場進入門檻，涵蓋技術訣竅、生產能力及已建立的客戶合作關係等方面，這一特點進一步造就了當前的供應格局：行業領先的微型精密馬達企業通常為少數幾家需求規模大且需求穩定的核心客戶提供服務。根據弗若斯特沙利文的資料，微型精密馬達行業企業的慣常經營模式為與智能手機、其他手持影像設備、安防監控、消費級無人機、智能家居設備及其他相關領域的行業領先企業建立並維持商業合作關係。根據弗若斯特沙利文的資料，於下游層面，全球市場份額逾90%由十大智能手機品牌佔據，此情況直接將影像馬達製造商的客戶基礎局限於少數領先終端品牌；

業 務

於中游層面，同樣集中的攝像模組行業進一步制約了供應鏈。下游及中游環節的高度集中，加上漫長的認證週期及強大的供應鏈鎖定效應，使得客戶高度集中成為該行業固有且合理的特徵。根據弗若斯特沙利文的資料，認證週期長短因馬達類型而異。就光學防抖馬達而言，認證週期在中游環節（如攝像模組製造商）一般為五至七個月，在下游環節（如智能手機品牌）則約為六個月；就潛望馬達而言，認證週期在中游環節一般為六至十二個月，在下游環節則約為十二個月。基於此，根據弗若斯特沙利文的資料，我們的客戶集中度符合行業慣例，與服務同類下游市場的同業持平。

聯席保薦人認為，儘管客戶集中度相對較高，惟我們於往績記錄期間對五大客戶並無構成不當依賴，原因如下：(i)我們經營消費電子及影像馬達行業，下游市場高度集中，並由少數領先智能手機品牌及模組製造商主導。因此，相對較高的客戶集中度符合行業常規，並與同業公司相類似；(ii)我們與主要客戶已建立穩定長遠的關係，此乃有長期框架安排及深度融入客戶產品開發及供應鏈作為支持；(iii)我們通常透過競標或報價程序取得訂單，定價乃基於市況按公平基準釐定，並無獨家安排；(iv)該行業具有嚴格資格要求及較長認證週期的特點。一旦取得資格，供應商通常能與客戶保持穩定合作，降低突然終止的風險；及(v)我們一直擴展至非影像馬達應用領域及拓寬客戶基礎，預期將逐步緩解集中風險。

特別是，我們面向直接客戶（主要是攝像模組製造商）的銷售額，在很大程度上取決於這些終端客戶對影像產品的選擇與指定。根據現行行業慣例，終端客戶通常會基於嚴格的技術和質量評估，指定攝像模組製造商及特定供應商為其提供關鍵組件，包括馬達。一旦我們被選定為特定產品的供應商，指定攝像模組製造商將被要求向我們採購，以滿足終端客戶的規格要求。詳情請參閱「市場推廣、銷售與客戶－銷售及營銷」。因此，我們的收益集中度反映的是我們成功滲透到主要終端客戶的供應鏈中，而非過度依賴單個攝像模組製造商的獨立決策。此外，我們的微型精密馬達產品需滿足嚴格的技術、質量及可靠性要求，終端客戶在核准供應商資格並開展合作前，通常會執行全面的供應商評估流程。一旦我們的產品被納入客戶的產品設計體系，相關產品的更換通常涉及高度技術複雜性及定制化要求，因此我們能與主要客戶保持長期穩定的合作關係。

本公司董事認為，基於以下因素，我們與主要客戶的關係穩定，且未過度依賴這些客戶：(i)早期技術參與及整合：我們與終端客戶保持深度參與，通常參與產品開發的早期階段。該方式使我們能夠提供高度定制化解決方案，這些方案能緊密契合最終產品的性能需求。鑒於涉及嚴格的資質認證流程，例如可靠性測試和環境適應性驗證，我們相信作為合格供應商的既定地位，能夠為客戶提供寶貴的持續性和高效性保障。根據弗若斯特沙利文的資料，影像馬達行業具有較高的進入門檻，且終端客戶的要求十分嚴格，僅有少數供應商能夠在符合所需質量標準及規模的情況下，提供高度定制化的產品。這亦支持我們的觀點，即我們與主要終端客戶享有很強的客戶關係；及(ii)長期合作夥伴關係與質量標準：我們與這些客戶培養了長期互利的合作夥伴關係。鑒於行業具備嚴苛的資質認定要求，且供應商需能規模化滿足終端客戶的性能、質量及交貨標準，我們認為，市場上只有少數供應商能夠提供技術能力與質量相當的產品。根據弗若斯特沙利文的資

業 務

料，以2025年的收入計，在光學防抖馬達領域(屬代中高端影像馬達市場)，本集團全球排名第四，中國排名第一，市場份額分別為5.6%及14.0%。根據弗若斯特沙利文的資料，該領域的特點是技術壁壘高，基於我們的市場定位，僅少數市場參與者能夠在與本集團相若的水平上競爭。我們在交付、質量控制和技術支持方面始終如一的卓越表現，已建立起牢固的合作關係，使我們成為其產品值得信賴的合作夥伴。我們與主要客戶的業務往來均基於公平交易原則，並遵循正常商業條款。基於上述，我們的董事認為，我們與五大客戶的業務關係出現任何重大不利變動或終止的可能性甚低。

儘管有前述情況，董事認識到，收入高度集中於少數核心客戶及/或終端客戶的狀況，可能會使我們不時面臨該等客戶需求模式及採購安排發生變動的風險。具體而言，若核心客戶及/或終端客戶減少採購量、調整庫存水平、重新安排或推遲產品上市，或通過其他方式調整採購計劃，我們的收入及營運業績均可能受到影響。此外，若我們無法維持在特定產品型號或平台上的供應商資格，業務經營或會受到不利影響。有關客戶集中度相關風險的詳情，請參閱「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－我們的大部分收入來源於前五名客戶，失去其中任何一名或多名客戶可能對我們的業務、財務狀況及營運業績造成重大不利影響」。

然而，我們的董事亦認識到持續優化客戶組合的重要性，以確保長期業務韌性。雖然我們重視現有合作夥伴關係，但仍致力於開發新應用和拓展新客戶，以減輕特定市場需求波動的潛在影響。

為減輕客戶集中風險並提升業務之長期穩定性及可持續性，我們已採取並將持續實施以下措施：(i)透過早期技術接洽、一體化產品開發及持續質量保證，鞏固與主要客戶之長期合作關係，並於嚴格之資格審核及審計要求下保持競爭力；(ii)積極拓展及分散客戶群，探索新興下游應用領域並與新興行業之潛在客戶接洽，以期逐步實現收入來源多元化，並隨時間降低對單一客戶或客戶群組之依賴；及(iii)持續優化產能規劃與供應鏈管理，以提升營運靈活性、交付可靠性及成本效益，同時持續投入研發以增強技術實力、產品性能及定製能力，從而支持產品創新、差異化解決方案及應用場景之擴展。2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，分別有34名、10名、32名及6名新客戶，指於相關年度與我們有交易，但於相關年度前並無與我們曾有交易或業務關係的客戶。該等新客戶於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，分別貢獻收入約人民幣21.2百萬元、人民幣4.3百萬元、人民幣77.3百萬元及人民幣1.7百萬元。

業 務

與客戶的協議

我們與客戶訂立的框架銷售協議的條款因客戶的具體要求而異。下文載列我們一般與主要客戶訂立的框架銷售協議的重要條款：

主要條款	描述
期限	我們與主要客戶簽訂的協議期限通常為一年至更長期的安排，具體取決於客戶性質及相關業務類型，部分合同可自動續期。
產品	產品型號由客戶指定並於協議內明確規定。
定價	我們產品的具體價格可能通過招標程序釐定，並載列於客戶不時下達的各份採購訂單中。任何價格調整須由雙方互相協定。
質量控制	質量應符合客戶指定的具體標準，或符合適用的國際、國家、地方或行業標準。
支付和信用條款	買方驗收產品後，應在相關合同指定日期付款。我們通常為客戶提供60至120天的信用期。
最低採購承諾	概無協議要求客戶作出任何最低採購承諾。
交付	根據合同規定，交付責任通常由客戶或我們承擔。
違約處罰	倘我們違反合同，客戶有權暫停付款，且我們應承擔客戶因此而遭受的任何相關損失。
終止	合同僅可在發生重大事件時單方面終止，包括但不限於：一方在收到補救通知後未能在合理期限內履行合同義務、一方破產或無力償債，或其他構成重大違約的事件。

於往績記錄期間，我們與客戶之間未發生任何重大違約事件，且未出現客戶重大產品或服務退回情況。

我們的終端客戶

我們的終端客戶主要包括智能手機、手持影像設備、消費級無人機、智能家居設備及其他消費類和工業應用的領先製造商。在往績記錄期間，我們已與14家終端客戶開展合作。據我們所知，我們的終端客戶通常會根據產品性能、可靠性、技術能力及過往業績、價格競爭力及交付能力等因素選擇或指定供應商。

業 務

下表列示我們的主要終端客戶，以及在往績記錄期間內，根據我們向相關直接客戶銷售所得數據，歸屬於為該等終端客戶設計之產品型號的相應收入。

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
客戶B ⁽¹⁾	115,468	486,466	552,630	131,925	376,765
終端客戶A ⁽²⁾	300,876	449,942	424,242	152,578	44,101
終端客戶B ⁽³⁾	16,793	68,337	336,454	50,591	135,626
終端客戶C ⁽⁴⁾	233,340	273,257	260,629	117,354	46,646
終端客戶D ⁽⁵⁾	66,277	144,737	205,938	66,915	31,300
終端客戶E ⁽⁶⁾	35,001	65,959	83,569	41,753	4,771

附註：

- (1) 客戶B為我們2023年的第三大直接客戶，詳情載於本節上文「一主要客戶」。於往績記錄期間，我們與客戶B進行直接交易，並透過模組製造商向客戶B進行間接銷售。於2023年，基於保密及其他商業考量，我們向客戶B的銷售中相對較高比例以直接方式進行。其後，我們向客戶B的銷售逐步轉向透過模組製造商進行間接銷售，而於2025年，我們與客戶B相關的交易大部分以間接方式進行。
- (2) 終端客戶A為一家於開曼群島註冊成立的公司，主要從事智能手機、智能硬件及互聯網服務的研發、開發及銷售，其股份於聯交所上市。
- (3) 終端客戶B為一家於中國註冊成立的公司，主要從事消費級及專業級無人機及相關影像系統的研發、製造及銷售。
- (4) 終端客戶C為一家於中國註冊成立的公司，主要從事智能手機及相關智能設備的研發、製造及銷售。
- (5) 終端客戶D為一家於香港註冊成立的公司，主要從事個人電腦、智能設備及相關科技產品的設計、開發、製造及銷售，其股份於聯交所上市。
- (6) 終端客戶E為一家於中國註冊成立的公司，主要從事智能手機及智能設備的研發、製造及銷售。

與終端客戶之協議

於往績記錄期間，我們與終端客戶簽訂若干協議，通常涵蓋(其中包括)品質保證、知識產權保護、合規要求及違約補救等事項。我們與終端客戶簽訂的協議中的主要條款包括：(i)品質保證：若出現品質瑕疵，我們須根據合約條款提供補救措施，包括維修、更換或賠償；(ii)環境及合規要求：根據相關協議，我們須遵守適用的環境保護、職業安全及產品合規法律法規；(iii)知識產權保護：我們須遵守相關協議項下的保密及知識產權保護義務；及(iv)補救措施：違約補救措施主要包括在約定情況下採取糾正措施、賠償及終止協議。

業 務

我們的生產

根據我們的發展戰略，我們在微型馬達產品線中優先實施標準化、規範化、高效化的製造。我們的運營模式整合了前期設計、高效的產品開發流程、可靠性驗證、精密組裝及全生命週期支持，能夠大規模生產定制化、高可靠性的運動組件。我們專注於持續的工藝優化和嚴格的工作流程控制，輔以過程檢驗和最終性能測試，從而提升良品率穩定性和交付可預測性。

在往績記錄期間，我們的攝像頭相關微型驅動產品佔據了出貨量的主要份額。影像產品，主要包括光學防抖馬達、潛望馬達、開環馬達及閉環馬達。同時，我們實現了非影像場景用步進馬達的穩定量產。

生產基地

我們戰略性地佈局生產基地，以高效服務核心客戶，並提供及時的物流配送與現場支持。截至2026年4月30日，我們於中國嘉興及合肥經營兩個生產基地。

下表載列截至2026年4月30日我們已完成的生產基地的詳情：

我們的生產基地	地點	總建築面積	描述
嘉興工廠	中國浙江嘉興	約23,000平方米	主要生產開環馬達、閉環馬達、光學防抖馬達、潛望馬達和其他馬達產品
合肥工廠	中國安徽合肥	約4,770平方米	主要生產開環馬達、閉環馬達和其他馬達產品

截至2026年4月30日，我們正處於開發南昌工廠及東莞工廠的過程中。兩個生產工廠均正在建設中。南昌工廠目前正進行設備試運行，預計將於2026年第三季度完成建設；至於東莞工廠，部分生產線已投入運作，其他部分生產線現正進行設備試運行，該工廠分階段建設，預計將於2029年全面完成建設。下表載列該等新生產基地的詳情：

我們的生產基地	位置	總建築面積	規劃產能	描述
南昌工廠	中國江西省南昌市	約10,100平方米	每年生產5百萬台滑動軸滾珠馬達	主要生產影像馬達
東莞工廠	中國廣東省東莞市	約2,356平方米	(第一期)每年生產15百萬至20百萬台無刷直流馬達	主要生產無刷直流馬達

業 務

利用率

在往績記錄期間，我們實現了穩定量產與出貨：

	指標	單位	截至12月31日止年度			截至
			2023年	2024年	2025年	4月30日止
			2023年	2024年	2025年	2026年
光學防抖馬達	產量	千件	39,652	70,177	66,015	15,886
	產能	千件	46,018	80,542	81,350	30,257
	利用率	%	86.2	87.1	81.1	53.0
潛望馬達	產量	千件	1,686	–	2,091	1,041
	產能	千件	1,750	–	6,164	3,069
	利用率	%	96.4	不適用	33.9	33.9
開環馬達	產量	千件	100,736	99,311	137,961	24,717
	產能	千件	195,013	207,677	197,314	91,706
	利用率	%	51.7	47.8	69.9	27.0
閉環馬達	產量	千件	3,394	2,655	18,755	10,948
	產能	千件	5,653	3,473	25,412	11,037
	利用率	%	60.0	76.4	73.8	99.2
其他馬達	產量	千件	5,289	9,333	12,793	8,152
	產能	千件	9,691	9,691	14,429	21,008
	利用率	%	54.6	96.3	88.7	39.0

附註：

- (1) 我們各期的產能為根據工作日、每日工時和生產節奏計算得出，同時已考慮機械設備維護更換所需時間。
- (2) 各期產能利用率為通過產量除以產能計算得出。

我們的光學防抖馬達產能利用率維持穩定在2023年的86.2%及2024年的87.1%，並略微下降至2025年的81.1%，主要由於2025年光學防抖馬達銷量下降，產量溫和下降，而產能則保持相對穩定。

我們的潛望馬達產能利用率於2023年為96.4%。於2024年，潛望馬達並無獲分配產能，亦無生產潛望馬達，主要由於我們於2024年將供應重心策略性轉移至光學防抖馬達，以擴大合作範圍及深化與一名主要客戶的關係，導致年內潛望馬達的出貨量減少。於2025年，隨著產品組合及應用範圍的擴大，我們恢復潛望馬達的供應，產能利用率達到33.9%。

開環馬達的產能利用率由2023年的51.7%下降至2024年的47.8%，主要由於客戶訂單量下降。為管理存貨水平，我們相應調整產量，導致產能利用率下降。於2025年，我們收到一家終端客戶的大量訂單，我們提高了產量以滿足交付要求，從而提高產能利用率至69.9%。

業 務

閉環馬達的產能利用率由2023年的60.0%上升至2024年的76.4%，主要是由於一家主要客戶的閉環馬達指定項目由2023年的試產過渡至2024年的初步量產，帶動產量上升。閉環馬達的產能利用率於2025年維持相對穩定，為73.8%。

其他馬達的產能利用率由2023年的54.6%上升至2024年的96.3%，主要由於2024年步進馬達的客戶訂單大幅增加，從而帶動銷量及產量大幅增加。其他馬達的利用率下降至2025年的88.7%，主要由於產能擴張速度超過產量增長速度。

製造過程

我們的製造流程可大致分為四個關鍵階段：(i)準備階段、(ii)馬達組裝、(iii)性能測試及(iv)包裝與倉儲。我們主要產品的平均生產週期約為一至五天，具體取決於產品規格及訂單量。就常規光學防抖馬達而言，準備階段約需六小時，馬達組裝約需24小時，性能測試約需12小時，而包裝與倉儲約需六小時。



我們的產品製造過程包含以下關鍵步驟：

準備階段

影像產品

- 核心部件清潔與準備：在加工前，對馬達核心部件(包括定子與轉子)進行清潔與準備，以確保產品精度與可靠性。
- 核心部件加工與子組裝：定子和轉子部件經過加工與子組裝流程，期間進行外觀與尺寸檢查，以確保質量一致性。

非影像產品

- 結構部件加工：對包括軸、殼體和定子繞組在內的基礎結構部件進行加工處理，作為馬達的基礎構件。
- 功能部件安裝：安裝磁鐵、配線和軸承等關鍵功能組件，以實現馬達的運行功能。
- 平衡與可靠性處理：實施增強可靠性的工藝流程，包括整形、烘烤及動平衡處理，以提升運行穩定性及耐用性。

馬達組裝

經加工的定子與轉子部件經整合組裝，形成最終馬達結構。

業 務

性能測試

完成組裝的馬達須通過性能測試與質量檢驗程序，以驗證是否符合技術規格及客戶要求。

包裝與倉儲

合格產品經清潔、標示、包裝後移送倉儲，進行存放與後續配送作業。

原材料、零件及組件的採購

我們根據內部採購政策，從多元化的合格供應商庫中採購主要原材料、零件及組件。主要原材料與組件包含但不限於底板、支架、導線托架及柔性印刷電路，主要採購自中國境內供應商。我們依據(包括但不限於)產品品質、技術能力、交貨可靠性、服務水準及價格競爭力等標準進行供應商篩選與評估。

我們的採購活動均遵循既定的內部控制程序與標準化採購政策執行。採購流程通常始於相關部門依據營運及生產需求提交採購申請，此類申請須經內部審核與批准程序。獲批後，採購團隊將啟動供應商尋源與報價徵詢程序。採購人員將對比評估各供應商報價，經內部價格核實與核准程序後，待報價方案獲批，相關採購信息即上傳至內部採購管理系統，並向供應商下達訂單。後續由採購部門與相關營運部門共同監控交貨進度，並追蹤待處理訂單。

我們的生產設備

在往績記錄期間，我們的大部分生產設備是從中國信譽良好的供應商處採購，並針對核心產品所需，設計若干專用機械，以滿足核心產品的特定技術要求而進行的內部開發。鑒於市場上設備供應商的廣泛存在，且據董事所知，我們並不依賴任何單一設備供應商，如有需要可在短期內找到合適的替代合格供應商。

主要設備及機器

我們的生產設施配備先進的機器設備，以支持高效及標準化製造。我們的主要生產設備包括製造流程的四個關鍵階段：預備階段，使用超聲波清洗機及乾燥箱；馬達組裝階段，採用點膠機及焊接機；性能測試階段，依賴變頻振動機、測試設備及激光雕刻機；及包裝入庫階段，使用檢測機、清洗機及真空包裝機。

截至最後實際可行日期，我們的主要生產設備均得到妥善維護且運行良好，且我們預計近期內無需因使用壽命屆滿而更換任何重要設備。有關機械和設備折舊的會計政策，請參閱本文件「財務資料—關鍵會計政策與估計」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因設施或設備故障或失靈而遭遇任何重大生產中斷，亦無發生重大事故。

業 務

我們的物流和供應鏈管理

倉儲和物流

在往績記錄期間，我們的倉儲需求主要通過自主管理的倉儲設施滿足。我們的倉庫位於生產設施附近，有助縮短交付前置時間，並支援訂單的及時履行。截至最後實際可行日期，我們有五個自營倉庫，總建築面積約7,676平方米。

我們一般委聘合資格的第三方物流服務商將產品送達客戶指定地點。服務供應商的選定與定期評估基於資質、準時交付表現、地域覆蓋範圍及報價等因素。我們的物流安排使我們能夠提供響應迅速的交付服務，同時降低固定資產密集度並減輕運輸風險。除非另有約定，運輸途中貨物損失或損壞的風險分配應遵循適用合同條款。據我們所知，在往績記錄期間，我們未遭遇任何重大產品交付中斷，亦未因運輸延誤或不當操作產生重大損失。

庫存管理

為加強存貨管理及內部控制，我們已制定全面的政策及程序，以規管存貨的儲存、處理及移動。我們的倉庫、財務、生產管理、質量控制及相關營運部門共同參與及負責存貨管理。

我們已實施標準化程序管理各類存貨的進出，包括原材料、在製品、固定裝置、備件、消耗品、製成品及辦公用品。對於入庫存貨，我們的倉庫人員進行卸貨、掃描、檢查及驗收程序，並在出現任何損壞或差異時安排退貨或更換。對於出庫存貨，生產部門提交領料申請，經內部批准後由倉庫安排發貨。

我們的倉庫人員每月進行定期存貨檢查，以確保存貨的安全、完整及質量。此外，我們的財務部門至少每年組織全面的實物盤點，並在相關會計期間的損益中確認任何已發現的存貨差異。

我們運用企業信息規劃(BIP)系統來支援物料規劃、倉庫運營及產品可追溯性管理，為管理層提供跨站點庫存狀態與流動的近實時可視化信息。我們認為，維持適當的庫存水平既能有助於確保生產穩定與及時交付，又不會對我們的流動性造成過大壓力。

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們的庫存餘額分別為人民幣122.2百萬元、人民幣205.0百萬元、人民幣256.2百萬元及人民幣339.4百萬元。於往績紀錄期間，存貨減值撥備金額分別為2023年人民幣7.4百萬元、2024年人民幣11.0百萬元、2025年人民幣10.0百萬元及截至2026年4月30日止四個月人民幣14.1百萬元。有關存貨周轉率的討論，請參閱「財務資料—綜合財務狀況表的若干主要項目的論述—存貨」。

質量控制

我們已建立全面的質量控制體系，並獲得多項與品質相關的管理體系認證。截至2026年4月30日，我們已獲得各類質量管理體系認證及其他相關資質。詳情請參閱「執照、批准及許可證」。

業 務

為在日常運營中實施質量管理體系，我們制定了《檢驗與測試控制程序》和《不符合項控制程序》等內部規範性文件。依據這些程序，質量管理部門、工藝工程部門、生產管理部門和製造部門協同實施從開發到量產交付各階段的質量控制措施與檢驗流程。我們嚴格按照產品標準和生產技術標準組織生產，並依據這些標準實施質量管理與質量控制，確保產品滿足客戶的質量要求。

我們的檢驗與測試活動在集團範圍內的質量管理框架下開展，該體系覆蓋產品全生命週期，從原材料入庫到批量生產及產品出貨。根據我們的內部檢驗和測試控制程序，我們參照適用的國家及行業標準，對生產的關鍵階段(包括進料檢驗、生產過程檢驗和成品檢驗)實施計劃性檢驗和測試。通過這一以流程為導向的質量控制機制，我們致力於確保僅有符合內部質量要求的產品才能交付給客戶。

我們還制定了針對不合格材料和產品的識別、隔離及處理的標準化流程。一旦發現潛在質量問題，相關產品將立即進行隔離和追溯。我們的質量與生產團隊將組織跨職能分析，以確認問題、查明根本原因並制定糾正和預防措施。根據嚴重程度及潛在影響，相關事項可能上報高級管理層決策。若存在可能影響客戶產品質量的重大缺陷，將暫停發貨，並通過業務團隊通知受影響客戶，共同商定適當的補救措施。通過將這些閉環處理和持續改進機制融入日常運營，我們旨在防止不合格產品交付給客戶，並推動整體產品質量的持續提升。

於往績記錄期間，我們沒有經歷任何因產品質量問題而引起的重大質量糾紛或索賠，從而對我們業務運營造成重大不利影響。

保 修

產 品 退 貨

我們根據合約安排及內部政策接受產品退貨。我們的產品退貨合約條款通常包括：(i)退貨資格，即若產品被發現存在缺陷、不符合約定規格或交貨過量，客戶有權退貨；(ii)補救措施，即我們應在啟動退貨後的合理期限內維修或更換相關缺陷產品；(iii)賠償與抵銷，即我們應賠償客戶因產品不符合約定而產生的損失，且客戶可將該等損失從應付金額中抵銷；及(iv)品質爭議解決，即品質爭議可提請指定第三方檢測機構處理。在紀錄期間，2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月的產品退貨金額分別為人民幣0.3百萬元、人民幣0.2百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣18,000元。根據我們的內部政策，收到退貨申請後，我們將進行核驗與質量檢測以確定問題性質。根據評估結果，在獲得內部批准後，客戶可將產品退回給我們。若產品獲准退貨，相關部門將與客戶確認退貨數量及退貨運輸日期。因客戶不當使用、儲存或運輸導致的退貨，將依據相關合約條款處理。

業 務

保修服務

我們根據合約安排及內部政策為產品提供保修服務。我們關於產品保修的合約條款通常包括：(i) 保修期，即我們自產品驗收之日起，提供雙方約定的保修期限；(ii) 保修範圍，涵蓋正常使用條件下材料、設計、工藝及規格的缺陷，但不包括因不當處理、未經授權的改裝或正常磨損而導致的損壞；及(iii) 補救措施，即我們有義務在保修期內免費為客戶修理或更換缺陷產品。根據我們的內部政策，收到保修申請後，相關部門將執行檢驗、測試和評估程序以查明缺陷原因。對於確認符合保修範圍的產品，我們將依照內部流程安排維修、更換或其他補救措施。我們已建立標準化內部工作流程，確保保修案件得到及時有效的處理。

我們的資訊科技

我們認為，強大的信息技術基礎架構對運營效率、質量控制及內部治理至關重要。在往績記錄期間，我們已在本集團及其附屬公司內部部署了統一的核心系統套件，以支持從訂單接收至生產交付的全流程運作，包括(i) 業務信息規劃(BIP)系統，整合運營數據與財務及成本會計，(ii) 製造執行系統(MES)，用於車間排程、工單執行、在製品追蹤及實時生產數據採集，(iii) 質量信息系統(QIS)，用於檢驗記錄、不符合項管理及糾正預防措施，並通過與庫存狀態對接的放行/暫扣控制功能實現聯動，及(iv) 產品生命週期管理(PLM)平台，管理產品數據和文檔的全生命週期。我們在統一的集團實例上運行這些系統，並建立了基本訪問控制、備份及恢復機制，以促進主數據的一致性和合併報告。據我們所知，在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發生任何對整體業務運營造成重大不利影響的系統事件。

我們的供應商

我們維持穩定多元的供應商網絡，以支持影像及非影像馬達產品的設計、開發與製造。我們主要採購原材料，包括精密注塑件，如底座、支架及承載件、磁鐵、外殼、彈簧片及其他輔助耗材以及人力加工服務。於往績記錄期間，我們絕大部分供應商均位於中國。一般而言，我們通過銀行轉賬或銀行承兌票據與供應商結算。

我們實施合格供應商制度與多元化的關鍵材料採購策略，以增強供應穩定性與成本競爭力。我們遵循標準化程序，依據產能、質量、交貨表現及成本等因素評估供應商。該等措施旨在確保量產項目獲得穩定質量與可靠、及時的供應。

截至2023年、2024年、2025年12月31日止年度/期間及截至2026年4月30日止四個月，我們從最大供應商處採購的金額分別佔同期總採購額的16.9%、14.0%、12.6%及11.2%。同期，我們從五大供應商處採購的金額分別佔總採購額的49.9%、47.2%、36.5%及36.0%。

下表載列我們於往績記錄期間各年度/期間的五大供應商詳情：

業 務

供應商	向我們提供 的主要產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	我們的 採購金額 人民幣千元	佔總採購額 百分比 %
截至2023年12月31日止年度					
供應商A ⁽¹⁾	原材料(包括底板、承載件、支架等)	2018年	120天	135,186	16.9
供應商B ⁽²⁾	原材料(包括底板、支架、承載件、柔性印刷電路(FPC)及線圈等)	2022年	90天	73,223	9.1
供應商C ⁽³⁾	原材料(包括柔性電路板、FPC及線圈等)	2021年	90-120天	70,018	8.7
供應商D ⁽⁴⁾	人力服務(包括勞務服務) ⁽⁷⁾	2022年	30天	68,533	8.6
供應商E ⁽⁵⁾	原材料(包括FPC及印刷電路板(PCB))	2022年	90天	52,848	6.6
總計				399,808	49.9

供應商	向我們提供 的產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	我們的 採購金額 人民幣千元	佔總採購額 百分比 %
截至2024年12月31日止年度					
供應商B	原材料(包括底板、支架、承載件、FPC及線圈等)	2022年	90天	200,885	14.0
供應商D	人力服務(包括勞務服務) ⁽⁷⁾	2022年	30天	152,593	10.6
供應商A	原材料(包括底板、載體、支架等)	2018年	120天	129,445	9.0
供應商F ⁽⁶⁾	原材料(包括支架、載體、底板、光學防抖框架等)	2021年	90天	118,679	8.3
供應商C	原材料(包括FPC及線圈等)	2021年	90-120天	76,360	5.3
總計				677,962	47.2

業 務

供應商	向我們提供 的產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	我們的 採購金額 人民幣千元	佔總採購額 百分比 %
截至2025年12月31日止年度					
供應商B	原材料(包括底板、支架、FPC及線圈等)	2022年	90天	222,425	12.6
供應商C	原材料(包括FPC及線圈等)	2021年	90-120天	126,797	7.2
供應商A	原材料(包括底板、支架、載體等)	2018年	120天	107,264	6.1
供應商D	人力服務(包括勞務服務) ⁽⁸⁾	2022年	30天	101,156	5.7
供應商F	原材料(包括光學防抖框架、底板、載體及支架等)	2021年	90天	86,002	4.9
總計				643,644	36.5

供應商	向我們提供 的產品/服務	與我們開展 業務關係 的年份	信貸期	我們的 採購金額 人民幣千元	佔總採購額 百分比 %
截至2026年4月30日止四個月					
供應商B	原材料(包括底板、支架、FPC及線圈等)	2022年	90天	72,726	11.2
供應商F	原材料(包括光學防抖框架、底板、載體及支架等)	2021年	90天	46,761	7.2
供應商A	原材料(包括底板、支架及載體等)	2018年	120天	45,431	7.0
供應商C	原材料(包括FPC及線圈等)	2021年	90-120天	41,551	6.4
供應商G ⁽⁷⁾	人力服務，包括勞務服務 ⁽⁸⁾	2024年	30天	27,133	4.2
總計				233,602	36.0

業 務

- (1) 供應商A為一家於中國註冊成立的公司，主要從事設計與製造電子元件、注塑成型零件、嵌件成型及其他產品，於上海證券交易所上市。
- (2) 供應商B為一家於中國註冊成立的公司，主要從事精密儀器產品的設計與開發、模具設計與製造、注塑成型，以及產品組裝與包裝設計。
- (3) 供應商C為一家於中國註冊成立的公司，主要從事電子元件的製造。
- (4) 供應商D為一家於中國註冊成立的公司，主要從事提供綜合人力解決方案。
- (5) 供應商E為一家於中國註冊成立的公司，主要從事計算機、通信及其他電子設備用印刷電路板的研發、生產與銷售。
- (6) 供應商F為一家於中國註冊成立的公司，主要從事電子元件的製造。
- (7) 供應商G為一家於中國註冊成立的公司，主要從事提供綜合人力解決方案。
- (8) 於往績記錄期間，我們委聘供應商D與供應商G提供勞務服務，主要用於特定製造及配套工序，包括組裝與插件、粘接及焊接、表面處理與清潔、質量檢驗與測試，以及特定專業加工與標記。這些服務主要用於臨時性或項目性人員補充，以提升應對生產需求波動的運營靈活性。供應商D與供應商G均獨立負責招聘、人員管理、工資支付及法定社會保險繳納。我們依據實際完成量支付服務費。根據弗若斯特沙利文的資料，行業參與者通常聘用第三方服務供應商以實現產能管理的更大靈活性，原因為該行業的特點是受下游客戶消費電子產品需求、生產計劃及季節性影響的生產週期波動，而為高峰生產需求維持全職內部員工團隊可能導致非高峰期間的人員閒置。於往績記錄期間，於截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，供應商D及供應商G安排向我們提供服務的人數分別為1,341名、1,628名、1,886名及1,823名，分別佔截至同日我們內部員工及供應商D及供應商G提供的勞務服務人員總數約66.0%、38.6%、41.2%及43.2%。

誠如中國法律顧問所告知，根據中國適用法律，當我們向供應商D與供應商G採購勞務服務時，我們與彼等之間建立的是合同關係而非僱傭關係。該等安排受《中華人民共和國民法典》管轄，不適用《中華人民共和國勞動法》或《中華人民共和國勞動合同法》等勞動相關法律法規規定。此外，經中國法律顧問告知，該等安排不會構成我們以任何方式使用派遣勞工，且相關勞工派遣規則並不適用。我們與供應商D與供應商G簽訂的合同符合適用的法律法規。根據我們與供應商D與供應商G訂立的相關合約，彼等須遵守勞動合同法，與履行相關服務的員工建立合法的僱傭關係，並與該等員工訂立勞動合約。倘供應商D或供應商G違反上述義務，我們有權(i)責令違約供應商糾正該違約行為；(ii)單方面終止合約；及(iii)要求違約供應商支付違約金及賠償。據中國法律顧問告知，基於上述合約條文及適用的中國法律法規，我們與供應商D及供應商G訂立的合約具有法律約束力及可強制執行。倘供應商D或供應商G與彼等員工之間的關係違反勞動相關法律法規，相關風險應由供應商D與供應商G單獨承擔，不會導致本公司面臨任何重大風險或不利影響。

根據(i)供應商D與供應商G的書面確認；(ii)我們中國法律顧問對供應商D及供應商G與彼等僱員之間的僱傭協議進行抽樣審查；(iii)我們中國法律顧問對供應商D及供應商G薪資支付記錄的抽樣審查；(iv)供應商D及供應商G的信用報告，當中顯示其在勞工與僱傭方面並無違法記錄；及(v)公開搜索，我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，供應商D及供應商G與本公司合作期間，供應商D及供應商G提供的勞動力服務及僱員與供應商D及供應商G的僱傭關係在所有重大方面符合中國勞動法律法規。根據本公司與供應商D及供應商G分別訂立的服務協議，本公司有權審查彼等各僱員的僱傭協議、薪資支付記錄及身份證明文件。於往績記錄期間，本公司通常不時進行此類抽樣審查。

業 務

由於我們從相對較少的供應商處採購原材料及若干服務，因此面臨供應商集中風險。相關風險請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們依賴數目相對有限的供應商供應主要部件及材料，而供應商終止業務關係可能導致供應中斷，令我們無法及時向客戶交付所需數量的產品」。

於往績記錄期間，我們的採購活動保持穩定，並符合我們的營運需要。我們與主要供應商建立長期穩定的關係，我們的原材料概無受到重大供應中斷的影響。於往績記錄期間，我們並無出現任何原材料短缺的情況。

我們相信，我們有足夠的替代供應商，可以為我們的業務提供同等質量和價格的替代品。於往績記錄期間，概無發生因何重大供應短缺或延誤而導致業務受到中斷。截至最後實際可行日期，我們的董事、其各自緊密聯繫人或任何擁有或（據董事所知）曾擁有我們已發行股本5%以上的股東概無於我們五大供應商中擁有任何權益。據我們所知，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們每年／期間的五大供應商均為獨立第三方。

與供應商的協議

以下載列與供應商的關鍵條款摘要：

主要條款	描述
期限與續期	供應協議的期限通常為一年，除非在到期日前至少兩個月提供書面不續約通知，否則將自動續期一年。
產品規格	產品規格依據雙方訂立之適用《質量保證協議》及各採購訂單規定的驗收標準確定。
定價	價格由雙方協商確定，並在每份單獨的採購訂單中最終敲定。
最低採購要求	並無強制最低採購要求。
支付和信用條款	付款應在貨物通過檢驗並被接受後，按照每份採購訂單中約定的付款方式進行，付款期限自成功交付並完成質量驗證之日起約為30至120天。
物流	除非另有約定，否則供應商需要將我們採購的設備及／或配件交付到我們指定的地點。

業 務

主要條款	描述
退貨安排	對於不符合要求、存在缺陷或損壞的商品，我們有權在未經事先檢驗的情況下予以拒收並退回，供應商應自行承擔費用進行更換。
終止	在合同期限內，僅允許因重大違約行為單方面終止合同，包括：開具拒付票據或支票；停止營業或被執法機關吊銷營業執照；第三方扣押導致實質影響合同履行；破產；解散或合併的決定；或未能在書面要求規定的期限內糾正違約行為。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「—法律訴訟及合規—法律訴訟」分節所披露者外，我們並無遭遇任何重大違反我們與供應商之間協議的情況。

供應鏈管理

於往績記錄期間，我們的原材料主要來源於中國。我們採用全面的供應商准入、評估與退出機制。主要供應商甄選標準包括產品質量與可靠性、技術能力、交付表現、供應能力、成本競爭力及整體運營規模。收到新採購需求後，我們會進行內部評估，並組織質量、研發及工程團隊開展實地考察。僅通過評估流程的供應商方可進入我們的供應鏈體系。

我們對獲准供應商的表現進行定期評估。對於主要物料類別，我們通常維持兩個以上或更多合格供應商，以確保供應鏈韌性。採購量的實際分配將根據生產需求、訂單高峰期及供應商表現，在獲准供應商中確定。對於小批量或專項採購，我們可能選擇單一供應商以提高效率。

我們已建立供應商質量監控體系，包括定期績效評估、來料質量檢驗、供應商評分卡及結構化的供應商淘汰機制。我們不允許供應商通過第三方收取付款。我們通常與供應商訂立框架採購協議，其中明確規定了質量要求、交付條款、保修安排及退貨/維修機制。此類協議通常不包含最低採購量承諾。於往績記錄期間，我們未經歷原材料價格的重大波動。

重疊客戶與供應商

於往績記錄期間，我們往績記錄期間各年的五大客戶中部分亦為供應商，反之亦然，包括：

於2023年、2024年及2025年及截至2026年4月30日止四個月，歐菲光既是我們的五大客戶之一，同時亦為我們的供應商之一。在上述期間內，我們為測試用途向歐菲光採購少量鏡頭、自動化設備及其他項目，並同時向其提供馬達產品。

供應商A、供應商B、供應商C於2023年、2024年及2025年及截至2026年4月30日止四個月均為我們的五大供應商之一，我們主要向其採購原材料，包括精密注塑件以及印刷電路板。利用我們的行業資源，我們還為這些公司提供原材料，主要是集成電路。憑藉我們積累的供應鏈資源，確保若干採購前置期較長並受原始製造商分配管理限制的電子元件的穩定供應，我們集中採購相關原材料，並安排其後續銷售，僅用於生產我們委託的產品。鑒於我們在此類交易中的角色，我們主要提供採購協調服務，而非取得該等原材

業 務

料的控制權，因此，我們根據國際財務報告準則第15號按淨額基準將相關收入入賬。供應商A於2023年、2025年及截至2026年4月30日止四個月為我們的客戶之一，供應商C於截至2025年及截至2026年4月30日止四個月為我們的客戶之一，供應商B於2023年、2024年及截至2026年4月30日止四個月為我們的客戶之一。

下表載列所示期間內來自重疊客戶及供應商之收入及向其支付的採購金額明細，該等客戶及供應商均屬我們於往績記錄期間五大客戶或供應商之一：

	截至12月31日止年度									截至4月30日止四個月		
	2023年			2024年			2025年			2026年		
	收入	採購	毛利率 ⁽¹⁾	收入	採購	毛利率 ⁽¹⁾	收入	採購	毛利率 ⁽¹⁾	收入	採購	毛利率 ⁽¹⁾
人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	
歐菲光	324,005	2,452	7.1	431,854	101	13.9	594,381	2,513	10.5	289,777	12	12.3
供應商A	68	135,186	100.0	-	129,445	無	1,162	107,264	100.0	943	45,431	100.0
供應商B	40	73,223	100.0	58	200,885	100.0	-	222,425	無	755	72,726	100.0
供應商C	-	70,018	無	-	76,360	無	1,367	126,797	100.0	1,249	41,551	100.0

附註：

- (1) 此處的毛利率，是指我們向相關重疊客戶及供應商銷售所產生的利潤率。本表中100%的毛利率主要歸因於淨額基礎的呈現方式。100%的毛利率純粹是由於採用淨額法確認收入而產生的會計列報結果，並不反映相關交易的實際盈利能力。在此列報方式下，收入僅代表轉售價與芯片採購成本之間的差額，而相應的原材料採購成本已與相關轉售金額進行抵銷，且未記錄銷售成本，因此任何列報為收入的餘額將機械性地導致毛利率為100%。我們運用產業資源，向這些公司供應原材料，主要為集成電路。

根據弗若斯特沙利文的資料，微型馬達行業普遍存在客戶與供應商重疊的現象，這主要源於消費電子產品供應鏈的多層級與集成化特性，以及部分行業巨頭多元化的業務範圍，這些企業既可能向馬達供應商採購產品，同時又向其提供特定材料、組件或服務。我們與有關重疊客戶與供應商的採購及銷售都是獨立流程，於產業價值鏈的不同階段發生，且均在日常業務過程中按商業條款公平磋商進行。

知識產權

我們的成功及競爭優勢部分取決於我們開發及保護核心技術及知識產權的能力。我們擁有知識產權組合，包括在中國及海外的專利、註冊商標、著作權和域名。截至最後實際可行日期，我們擁有66項我們認為或可能對我們的業務而言屬重大的註冊專利，包括63項於中國註冊的專利、兩項於日本註冊的專利及一項於美國註冊的專利。截至同日，我們亦於中國擁有28項註冊商標、一項版權及兩個域名，而我們認為該等商標、版權及域名對我們的業務而言屬或可能屬重要。有關更多資料，請參閱本文件「附錄四法定及一般資料—有關本集團的進一步資料—本集團的知識產權」。

業 務

我們依靠專利、著作權、商標法律、商業秘密保護以及與客戶、供應商和員工的保密協議等多種手段來保護知識產權。我們已採納知識產權管理的內部規則和程序，當中列明員工的義務，規管發明披露和申請決策，並建立報告機制以保護專有信息。我們的法務部門主要負責保護我們的知識產權組合。我們已與可能接觸到我們核心技術的員工簽訂保密協議，包括特定項目的保密協議寄合約保密安排。我們亦已於僱傭安排中納入知識產權保護條款，根據該等安排，員工在僱傭過程中創造的知識產權屬於我們。此外，我們還與若干關鍵員工簽訂不競爭協議。

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相關的風險。請參閱本文件中的「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能無法為我們的核心技術及其他商業秘密獲得或維持充分的知識產權保護，這可能對我們的業務、財務表現及經營業績產生不利影響」。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無發現違反知識產權的情況，而該等情況不論單獨或合併而言，均不會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大影響，我們亦無與第三方發生任何有關知識產權的重大糾紛或法律訴訟。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，影像馬達市場的競爭格局相對集中，前十大製造商合計佔有大部分的市場份額。2024年，前十大製造商合計約佔全球市場份額的57.0%，約佔中國市場份額的75.0%。雖然日本和韓國企業仍然是全球市場的主要參與者，但該行業正在見證國產替代的加速。包括本集團在內的國內領先製造商通過技術突破建立了強大的競爭優勢，逐漸削弱海外品牌的歷史主導地位。

行業內的競爭主要由高技術壁壘、專利限制及嚴格的客戶認證週期驅動。這些因素有利於擁有全面產品組合及高一一致性量產能力的成熟領導者。通過不斷投資於研發和移動及非移動應用的多樣化，領先的市場參與者已獲得穩定的客戶群，並進入世界領先品牌製造商的供應鏈，在其與較小的競爭對手之間形成了明顯的差距。

我們的物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在日本佔用一宗土地用作的研發中心，總佔地面積約為999.2平方米。該物業僅用於上市規則第5.01(2)條規定的非物業業務用途。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國境內共租用18項物業，主要用作辦公室、倉庫、員工宿舍及工廠，總樓面面積約為91,671.9平方米。

根據適用的中國行政法規，租賃協議的出租人及承租人須於簽訂租賃協議後30日內向相關政府部門提交租賃協議。截至最後實際可行日期，我們尚未就中國的四處租賃物業向主管部門登記我們的租賃協議。據我們的中國法律顧問告知，未登記將不影響租賃協議的有效性，亦不會對我們及我們的附屬公司的業務經營存在重大不利影響。相關風

業 務

險，請參見「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會因未能登記我們的部分租約而被罰款」。截至最後實際可行日期，我們未遭遇任何可能因單一自有或租賃物業損失而對業務運營造成重大不利影響的情況。

僱員

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們分別有692名、2,593名、2,695名及2,399名全職僱員。98.4%、99.5%、99.5%及99.3%的僱員位於中國。下表載列截至2026年4月30日按職能劃分的僱員人數及佔僱員總數的百分比：

職能	僱員人數	佔總數百分比
生產	1,224	51.0
品控	372	15.5
研发	352	14.7
銷售	20	0.8
其他	431	18.0
總計	2,399	100.0%

我們非常重視吸引、留住和培養合格員工。於往績記錄期間內，我們主要通過線下招聘會和招聘網站招募員工。我們提供包括工資、津貼和績效獎勵在內的具有競爭力的綜合薪酬方案，並配套建立年度績效考核機制，該機制將作為員工薪資定級、獎金分配及晉升評定的核心依據。我們還為員工提供崗位培訓以系統提升其行業認知水平、專業技能與綜合表現。我們與員工簽訂標準勞動合同，並與關鍵人員簽署保密及競業協議。我們認為，於往績記錄期間，我們與員工維持著良好的工作關係，且並無發生任何重大勞資糾紛，為運營招聘員工時也無遇到任何困難。

根據中國勞動法規定，我們參與了由當地市級及省級政府組織的各類員工社會保障計劃。相關風險，請參見「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－未能根據適用法律法規為僱員繳納社會保險費及住房公積金可能會使我們受到處罰」。

數據隱私和網絡安全

數據隱私和網絡安全已成為關鍵治理優先事項，其中，中國當局近期繼續在該領域出台新的法律法規，可能會使我們的數據收集、處理和傳輸做法受到更嚴格的管理審查。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的技術基礎設施可能發生意外的系統故障、中斷、不足、安全漏洞或網絡攻擊」。我們收集門店業務、管理及交易產生的運營數據，包括與我們的客戶、供應商及其他相關方有關的數據。我們一般不會收集或處理個人客戶的個人信息。我們已建立一套數據合規體系，包括內部政策、組織措施、員工培訓以及數據加密、備份和恢復安排，以儘量減少數據丟失的風險。

業 務

季節性因素

我們的經營業績存在季節性波動，主要受智能手機發佈週期和大型零售促銷活動影響，其中影像相關產品出貨量通常在下半年較高，儘管有關季節性波動的幅度可能因產品發佈計劃和市場狀況而有所不同。尤其在新產品發佈期及促銷高峰期，包括10月、11月、聖誕節和新年，需求通常會增加；而生產計劃也可能受到第一季度春節假期的輕微不利影響。因此，我們下半年的財務表現一般更強。

保險

我們為我們的僱員提供社會保險。我們認為，就我們在中國的業務運營而言，我們的保險保障範圍屬充分。按照一般市場慣例，我們未購買任何營業中斷保險或關鍵人員人壽保險，此類保險並非中國法律的強制要求。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能沒有足夠的保險保障以全面保護我們免受潛在責任或損失。因此，如果發生任何此類責任或損失，我們的業務、財務表現和經營業績可能會受到重大不利影響」。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索賠。

執照、批准及許可證

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得相關機構要求的所有就我們的運營而言屬重要的執照、許可證及批准，且該等執照、許可證及批准現時仍然有效及生效。我們不時重續所有該等重大許可證及執照，以在所有重大方面遵守相關法律法規。我們認為，重續該等許可證、執照或批准並不存在重大法律障礙。

下表載列截至最後實際可行日期就我們的運營而言屬重要的執照、許可證及批准列表：

持有人	執照/許可證名稱	發行日期	屆滿日
新思考	環境管理系統認證ISO 14001:2015	2024年12月10日	2026年7月27日
新思考	職業健康安全管理体系認證ISO 45001:2018	2025年9月12日	2028年9月11日
新思考	有害物質工藝管理的IECQ合格證書IECQ QC080000:2017	2024年9月24日	2027年5月6日

獎項及認可

我們的業務運營獲得多項獎項及認可，以下為截至最後實際可行日期所獲部分重要獎項及認可：

獎項/認可	頒發日期	頒授機構/機關
國家級專精特新重點「小巨人」企業	2024	國家工業和信息化部

業 務

獎項／認可	頒發日期	頒授機構／機關
國家高新技術企業證書	2023	浙江省科學技術廳、浙江省財政廳、浙江省國家稅務局、浙江省地方稅務局
浙江省「科技小巨人」企業	2023	浙江省科學技術廳
浙江省重點企業研究院	2023	浙江省科學技術廳
國家級專精特新「小巨人」企業	2022	國家工業和信息化部
浙江省專精特新中小企業	2021	浙江省經濟與信息化廳
浙江省第一批製造業「雲上企業」	2021	浙江省經濟與信息化廳
製造業省級單項冠軍培育企業	2021	浙江省經濟與信息化廳
浙江省省級高新技術企業研究開發中心	2020	浙江省科學技術廳

環境、社會及企業管治

我們對精密微型馬達技術創新的承諾，與我們致力於可持續且負責任的增長密不可分。我們的企業願景是成為世界領先製造商，並遵循「思想引領未來，創新成就夢想」的經營理念。我們計劃通過開發和製造尖端的高效馬達，幫助客戶降低能源消耗，推動低碳經濟的可持續發展，積極為社會福祉作出貢獻。

ESG管治及管理架構

我們意識到我們的業務受到ESG相關風險及機會的影響，因此我們正在建立並不斷優化ESG治理及風險管理系統。董事會（「董事會」）對我們的ESG策略、管治及表現承擔最終責任。

管治架構

董事會制定本集團的策略方向，並負責評估及釐定本公司的ESG相關風險，確保建立及維持適當及有效的ESG相關風險管理及內部控制系統。董事會將採取以下方法管理重大ESG事宜：

業 務

- 識別** — 委聘內部及外部利益相關方(包括但不限於股東/投資者、管理層及僱員、客戶、業務夥伴、供應商、監管機構及社區/非政府組織)，以識別我們業務運營的重大ESG事宜。
- 戰略規劃** — 遵循「雙重重要性」原則，參照行業標準(如SASB/GRI)進行基準測試、監測監管趨勢，並與關鍵利益相關方保持互動。
- 評估** — 由公司秘書領導的ESG秘書處協調日常聯絡事宜、籌辦會議、執行ESG管理委員會的指示，並推動ESG政策的落實。ESG工作小組負責執行特定ESG議題、監控進度並收集績效數據。
- 審查** — ESG管理委員會評估整體ESG表現，提出建議，審查ESG報告是否符合上市規則，並提交董事會最終批准。同時檢視各項指標與目標達成進度，以引導績效提升。

為引領我們的可持續發展工作規劃，董事會已核定三級ESG管理架構，分別為：ESG管理委員會(執行機構)、ESG秘書處及ESG工作小組。ESG管理委員會負責識別並管控重大ESG相關風險與發展機遇，審閱ESG發展目標及年度工作計劃，並批准ESG報告。ESG秘書處承擔日常協調工作。目前，行政及人力資源部門負責環境、職業健康與安全相關職責，我們正搭建更具整合性的管理體系。

目前，董事薪酬尚未納入ESG專項考核指標，董事會將考慮把ESG相關考量因素融入更全面的考核框架中。

氣候相關風險與機遇

作為一家在中國和日本開展業務的精密馬達製造集團，我們認識到氣候相關因素既對我們的運營韌性、成本結構和市場競爭力構成風險，也帶來機遇。這些威脅源於對我們製造和研發基地的直接實體威脅，以及向低碳經濟轉型的更廣泛趨勢。當中包括對我們的生產基礎設施和複雜供應鏈的潛在幹擾，以及不斷演變的法規、技術標準和利益相關方期望。主動管理這一環境對於保障我們的資產、確保合規以及創造長期價值至關重要。本集團的氣候相關風險及機遇討論如下。

實體風險

我們的業務依賴於分佈在中國的製造設施及研發中心網絡，以及在日本的一家附屬公司。這一地理足跡使我們易受氣候相關的實體風險影響，包括地震、颱風和洪水等急性極端天氣事件的加劇與頻繁發生，以及平均氣溫上升等長期慢性變化。

- **基礎設施中斷**—極端天氣可能損壞廠房及實驗室，中斷能源及水源供應，導致生產停頓，並導致成本高昂的停工時間及資產減值。
- **供應鏈中斷**—氣候事件可能干擾供應商營運及物流，延誤原材料(金屬、磁鐵、電子元件)及特種設備的交付。

業 務

- **溫度上升**—溫度上升會增加生產設備及設施氣候控制的冷卻需求，提高營運能源成本，並對精密工程條件構成挑戰。

過渡風險

全球及國家對氣候變化和可持續發展的關注帶來了影響製造業及我們運營的過渡風險。隨著利益相關方意識的增強，我們認識到環境責任正日益成為採購、投資和合作夥伴關係決策中的考量因素。因此，主動管理這些風險並展現業績表現，對於保持我們的競爭地位和聲譽至關重要。

- **政策與法律變革**—更嚴格的排放標準、馬達產品的能源效率基準以及有關能源強度的潛在法規均可能影響產品設計。
- **市場**—消費電子、汽車及工業自動化領域的客戶在選擇供應商時愈來愈重視ESG標準。若未能展示良好的環保資質，可能會導致競爭劣勢。能源價格波動亦會直接影響營運開支。
- **聲譽**—隨著投資者、合作夥伴和客戶優先考慮可持續性，若企業在環境管理或氣候風險管理方面被認為存在滯後，可能導致聲譽受損，進而影響品牌價值和利益相關方的信任。
- **技術**—採用可持續技術(高效能設備、能源管理系統)需要資本投資及整合規劃。

緩減物理及過渡風險

為降低實體風險，我們制定業務連續性規劃、加固關鍵基礎設施、在可行範圍內推動供應商基地多元化佈局，並儲備關鍵零部件的戰略庫存，以此最大限度減少營運中斷時長，實現營運工作的快速恢復。

針對轉型風險，ESG管理委員會主動持續關注監管政策動態。我們投入資源推進各項能效提升措施(壓縮空氣餘熱回收、LED照明改造)，加速高效馬達相關產品的創新研發，同時探索綠色供應鏈合作夥伴模式，確保我們商業模式的長遠可持續發展。

環境政策

我們將綠色發展視為業務增長的核心要務，持續推動生產與管理模式的創新，把可持續發展理念融入全流程營運環節。我們嚴格遵守生產經營過程中危險物質管理相關的環境保護法律法規，涵蓋危險物質的使用、儲存、排放及處置全環節。相關法規包括但不限於以下重點領域的規定：(i)通用環境保護：《中華人民共和國環境保護法》(2014年，國家主席令第9號)、《中華人民共和國環境影響評價法》(1997年)及《建設項目環境保護管理條例》；(ii)大氣與氣候保護：《中華人民共和國大氣污染防治法》(2018年)及《工業企業溫室氣體排放核算和報告通則》(GB/T 32150-2015)；(iii)水資源保護：《中華人民共和國水法》(2002年)、《中華人民共和國水污染防治法》(2017年)、《城鎮排水與污水處理條例》(國務院令第641號)、《地下水管理條例》(國務院令第748號)、《排污許可管理條例》(2021年)、《固定污染源排污許可分類管理名錄》(2019年)及《生活飲用水衛生標準》(GB 5749-2022)；(iv)土壤與土地保護：《中華人民共和國土壤污染防治法》(2019年，國家主席令第8號)、

業 務

《土壤環境質量—建設用地土壤污染風險管控標準(試行)》(GV 36600-2018)及《工礦用地土壤環境管理辦法(試行)》(2018年)；(v)廢棄物管理：《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》(2020年)、《危險廢物轉移管理辦法》(2021年)、《國家危險廢物名錄》(2025年)、《危險廢物貯存污染控制標準》(GB 18597-2023)及《排污許可管理條例》(國務院令第736號)；(vi)節能與能源管理：《中華人民共和國節約能源法》(2018年)、《中華人民共和國可再生能源法》(2009年)及《中華人民共和國能源法》(2024年)。

此外，我們的營運及可持續發展承諾均以遵守所有適用當地法律為準則。於日本，我們的合規框架包括(但不限於)以下主要法例：《環境基本法》(1993年第91號法律)、《環境影響評估法》(1997年第81號法律)、《大氣污染防治法》(1968年第97號法律)、《水質污染防治法》(1970年第138號法律)、《廢棄物處理及公共清潔法》(1970年第137號法律)、《資源有效利用促進法》(1991年第48號法律)及《土壤污染對策法》(2002年第53號法律)。

我們採用合規責任管控程序，以動態識別、取得及更新適用之環境法律及法規。透過合規評估管控程序，我們每年至少系統地驗證對該等責任的遵守情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反適用之環境法律及法規而受到任何重大罰款、索償或行政處罰。

環境管理

本集團的環境管理以將生態與環境保護要求融入發展戰略和公司治理為宗旨。該戰略承諾通過具體管理文件得以落實，例如《SSCP-6002節能管理實施要點》(「SSCP-6002」)和《SSCH-0009固體廢物管理條例》(「SSCH-0009」)。我們系統性地識別並遵守關鍵環境法律法規。我們的運營策略優先考慮從源頭減少廢棄物。在往績記錄期間內直至最後實際可行日期，我們沒有因不遵守適用的環境法律法規而受到任何重大罰款、索賠或行政處罰。

氣候變化、溫室氣體排放和廢物管理

於往績記錄期間，我們設立由專門氣候變化政策引導且符合國家規定的管治框架。我們已承諾於2060年實現淨零排放。

關鍵環境因素(水、電力、壓縮空氣)通過SSCP-6002進行管控，當中訂明各部門職責：行政及人力資源部負責制定及監督節能管理。有關政策執行空調溫度標準(夏季不低於26°C、冬季不高於20°C)、關閉閒置設備及照明、為各部門安裝獨立電錶以作監察，以及不定期進行使用檢查。

SSCH-0009確保有效廢棄物控制。廢棄物依據《國家危險廢物名錄》嚴格分類為普通廢棄物、可回收廢棄物及危險廢棄物。危險廢棄物存放於專用隔離倉庫中，並由持證第三方承包商專人處理。行政及人力資源部簽訂合格處理廠商合約，並保存詳細紀錄(例如《有害廢棄物處理紀錄》)，確保廢棄物處理100%符合規範。

業 務

能源效益及排放管理

為響應中國碳達峰和碳中和目標，我們通過SB-56節能減排管理程序（「**SB-56**」）和SSCP-6002建立了系統化管理體系。這些程序建立了「識別、度量、控制、覆核」的持續績效改進循環。

- **識別**—行政及人力資源部制定年度節能減排計劃，包含經總經理核准的目標與績效指標。透過定期部門巡查，識別關鍵耗能點。
- **度量**—各部門均安裝獨立電錶；每日抄錶記錄用電量並調查異常狀況。運用《能源與資源消耗統計分析表》進行每月定量分析。
- **控制**—根據SSCP-6002規定實施具體行動：強制執行空調溫度標準、非營運時段關閉所有閒置照明設備、辦公設備及生產機器，壓縮空氣實行「即用即開、不用即關」。我們持續投入技術升級（廢熱回收、LED照明系統）。
- **覆核**—每月統計分析及不定期檢查結果呈交管理層審閱，驗證措施成效並推動整改行動。

對環境及自然資源的重大影響

作為精密微型馬達製造商，我們的環境足跡主要與生產過程中的能源消耗及工藝材料使用有關。我們透過一套文件化程序框架及持續提升效率的承諾來管理此等影響。

我們的主要資源消耗情況已按以下方式分類記錄及管理：

- **能源**：電力是主導能源，用於為我們各廠區的生產設備、廠房照明及暖通空調系統供電。
- **工藝材料**：在特定的馬達清潔過程中使用水、二氧化碳及氮氣。
- **運輸**：本公司的車隊同時消耗汽油及電力，並正策略性地轉向增加電動車的比重以減少排放。

此外，本集團在整個營運過程中實施特定的回收及物料再用措施，展現了在改善物料可持續性方面的實際步驟。當中包括回收特定粉紅色托盤蓋及托盤，2022年至2025年四年期間的總回收率約為10%。此外，本集團於2025年回收2,213公斤廢棄馬達，預計於2026年，50%的EPE發泡膠內襯將被重用。

另外，本集團透過多項策略性措施追求環境可持續性，包括優先從源頭減少廢物、開發高效能馬達以支持節能方案、與供應商合作採用低碳材料及基於服務的模式以構建更環保的價值鏈，以及優先採購可降解及環保的原材料，同時應用技術以顯著降低原材料及化學品的總體消耗。

我們維持詳細的記錄（部門智能電錶、月度消耗分析）以識別改善機會。我們獲董事會批准的2060年淨零排放目標以及根據**SSCP-6002**、**SSCH-0009**及**SB-56**正在進行的計劃均展示了我們的承諾。

業 務

環境指標和目標

溫室氣體排放量

下表顯示所示期間的溫室氣體排放量：

溫室氣體 排放的範圍	排放源	截至2026年 4月30日 止四個月			
		2023年 (噸二氧化碳 碳當量)	2024年 (噸二氧化碳 碳當量)	2025年 (噸二氧化碳 碳當量)	(噸二氧化碳 碳當量)
範圍1排放量 ¹	移動源汽油燃燒	76.25	82.56	125.19	27.21
	移動源柴油燃燒	1.24	1.28	1.49	6.68
	設備及系統運行釋放製冷劑	134.91	271.40	416.54	0.01
	通過植樹吸收二氧化碳	(0.14)	(0.14)	(0.14)	(0.14)
範圍2排放量 ²	購電 ^{3、4}	12,042.65	15,734.33	23,451.91	8,257.37
範圍3排放量 ^{5、6、7}	於垃圾填埋場處理的廢紙	4.72	4.64	12.44	1.34
	用於淡水和污水處理的電力	178.02	184.24	264.57	53.46
	類別6：僱員商務航空差旅 ⁸	136.69	162.45	187.43	54.06
總計 ⁹		<u>12,574.34</u>	<u>16,440.76</u>	<u>24,459.44</u>	<u>8,400.00</u>
範圍1+範圍2排放 密度(噸二氧化碳 當量/本集團 僱員)		<u>17.71</u>	<u>6.20</u>	<u>8.90</u>	<u>3.46</u>
總排放量密度 (噸二氧化碳 當量/本集團 僱員)		<u>18.17</u>	<u>6.34</u>	<u>9.08</u>	<u>3.50</u>

附註1：根據香港交易及結算所有限公司制定的「如何編備環境、社會及管治報告」附錄二，範圍1溫室氣體排放指本集團擁有或控制的設備及業務直接產生的溫室氣體排放。

附註2：根據香港交易及結算所有限公司制定的「如何編備環境、社會及管治報告」附錄二，範圍2溫室氣體排放指本集團購買或取得的電力、供暖、製冷和蒸汽產生的能源間接排放。

附註3：根據中華人民共和國生態環境部：2026年、2025年及2024年從中國國家電網購入電力採用的排放系數為0.5777噸二氧化碳當量/兆瓦時；2023年從中國國家電網購買電力採用的排放系數為0.6205噸二氧化碳當量/兆瓦時；2022年從中國國家電網購入電力採用的排放系數為0.5366噸二氧化碳當量/兆瓦時。

附註4：根據東京電力公司ESG數據2025—環境數據：2025年及2024年從日本購入電力採用的排放系數為0.421噸二氧化碳當量/兆瓦時。2023年從日本購入電力採用的排放系數為0.408噸二氧化碳當量/兆瓦時；2022年從日本購入電力採用的排放系數為0.376噸二氧化碳當量/兆瓦時。

附註5：除另有說明外，範圍3溫室氣體排放的計算乃根據香港交易及結算所有限公司的「如何編備環境、社會及管治報告」附錄二，以及基於溫室氣體議定書刊發的「計算範圍3排放的技術指引(1.0版)」。

附註6：其他類別的範圍3排放數據尚未收集，而本集團目前沒有能力對這些類別進行數據收集；然而，本集團將致力投放資源於適時完成範圍3排放披露。

業 務

附註7：因資源有限，本集團的辦公用紙消耗量及商務差旅總里程數需根據近期樣本數據進行推算；然而，本集團將努力及時完整記錄其資源消耗情況。

附註8：本集團因商務航空差旅而產生的二氧化碳排放量是根據國際民航組織(ICAO)碳排放計算器來報告的。

附註9：由於四捨五入誤差，溫室氣體排放總量可能不等於排放源總量。

資源消耗

能源消耗方面，本集團於往績記錄期間主要消耗電力及汽油作業務用途。下表列示我們所示期間的能源消耗明細：

	單位	2023年	2024年	2025年	截至2026年 4月30日 止四個月
用電量	千瓦時	19,421,213.00	27,244,511.00	40,605,312.00	14,297,235.48
汽油消耗量	升	28,572.38	30,936.31	46,911.49	10,196.46
柴油消耗量	升	451.77	465.68	541.46	2,520.82
總能源消耗量 ¹	千瓦時	19,678,942.28	27,523,328.83	41,026,461.79	14,412,801.41
總能源消耗密度	千瓦時/本集團 僱員	28,437.78	10,614.47	15,223.18	6,007.84

附註1：換算系數乃參照《國際能源署能源統計手冊》及《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》而作出。

除能源消耗外，我們亦評估營運中的用水及廢物產生情況。下表概述所示期間的用水量。

	單位	2023年	2024年	2025年	截至2026年 4月30日 止四個月
用水量	立方米	272,326.00	386,427.00	554,912.03	175,756.50
用水強度	立方米/僱員	393.53	149.03	205.90	73.26
有害廢物產生量	公斤	20,100.00	21,841.50	39,695.40	21,940.00
有害廢物產生強度	公斤/百萬件產量	126.25	109.09	167.06	361.19
有害廢物產生強度	公斤/僱員	29.05	8.42	14.73	9.15
無害廢物產生量	公斤	108,000.00	108,000.00	111,650.00	36,890.00
無害廢物產生強度	公斤/百萬件產量	678.37	539.44	469.88	607.30
無害廢物產生強度	公斤/僱員	156.07	41.65	41.43	15.38

行業同業比較

我們選取藍思科技股份有限公司(6613.HK)及瑞聲科技控股有限公司(2018.HK)作為我們ESG表現之對標同業。此選擇為服務全球消費電子行業之高精度零部件製造生態系統，提供了一個具意義且相關的比較基準。

業 務

兩者皆在服務全球消費電子行業之高精度零部件製造生態系統中運作。該三家實體均為領先智能手機與消費電子企業的關鍵供應商，面臨著高度相似的ESG狀況，包括與能源密集型精密製造、供應鏈管理以及資源效率的挑戰。下表比較了本集團上述行業同業於其最近三個已完結報告期內的相關環境數據。

數據	公司	單位	2023年	2024年	2025年
範圍1+範圍2排放量	本集團	噸二氧化碳當量	12,254.91	16,089.43	23,995.00
	瑞聲科技控股有限公司(「瑞聲」)		641,012.00	732,586.00	748,720.00
	藍思科技股份有限公司(「藍思」)		2,391,671.06	2,639,168.42	2,567,119.80
範圍1+範圍2排放密度	本集團	噸二氧化碳當量/僱員	17.71	6.20	8.90
	瑞聲 ¹		21.42	19.65	17.97
	藍思 ²		17.89	19.33	17.62
能源消耗量	本集團	千瓦時	19,678,942.28	27,523,328.83	41,026,461.79
	瑞聲		1,097,723,644.00	1,354,407,084.00	1,458,726,388.89
	藍思		4,140,715,000.00	4,515,729,000.00	5,257,274,370
能源消耗密度	本集團	千瓦時/僱員	28,437.78	10,614.47	15,223.18
	瑞聲 ¹		36,686.17	36,337.49	35,003.27
	藍思 ²		30,975.99	33,082.26	36,087.08
用水量	本集團	立方米	272,326.00	386,427.00	554,912.03
	瑞聲		11,598,835.00	13,882,444.00	13,727,878.00
	藍思		26,769,917.00	31,071,974.00	18,227,087.00
用水密度	本集團	立方米/僱員	393.53	149.03	205.90
	瑞聲 ¹		387.64	372.45	329.40
	藍思 ²		200.26	227.63	125.11
有害廢棄物產生量	本集團	千克	20,100.00	21,841.50	39,695.40
	瑞聲 ³		11,598,000.00	14,316,000.00	12,708,000.00
	藍思		7,399,330.00	10,012,460.00	9,993,670.00
有害廢棄物產生密度	本集團	千克/僱員	29.05	8.42	14.73
	瑞聲 ¹		387.61	384.08	304.94
	藍思 ²		55.35	104.88	68.60
無害廢棄物產生量	本集團	千克	108,000.00	108,000.00	111,650.00
	瑞聲		12,663,000.00	16,163,000.00	19,470,000.00
	藍思		186,159,280.00	194,340,220.00	195,586,520.00
無害廢棄物產生密度	本集團	千克/僱員	156.07	41.65	41.43
	瑞聲 ¹		423.20	433.64	467.20
	藍思 ²		1,392.63	1,423.74	1,342.56

註1：由於瑞聲的密度數據以「每人民幣100百萬元收入」為單位表述，為方便比較，已統一重新計算為以「每名僱員」為單位表述，僱員人數參照相應報告年度的ESG報告。

業 務

註2：由於藍思未計算密度數據，為方便比較，已按「每名僱員」為單位表述，僱員人數參照相應報告年度的ESG報告。

註3：瑞聲的總有害廢棄物產生量在其可持續發展報告中表述為「產生的危險化學品」。

根據2023年至2025年可得的環境數據，本集團在所有類別(範圍1與2排放、能源、用水、廢棄物)的絕對環境足跡均顯著低於同業。此現象主要歸因於本集團較小的營運規模。

按員工人數標準化計算後，我們的排放密度表現展現出明確的領先地位，連續三年均低於所有同業，彰顯出高效能的碳管理營運模式。在能源消耗密度方面，我們於三個年度均保持領先地位，其中2024年及2025年的數據在同業中仍為最低，反映效率持續提升。在用水密度方面，儘管我們2024年及2025年的表現大幅優於瑞聲，但於所有期間均高於藍思科技；我們的強度由2023年至2024年顯著改善，其後於2025年輕微上升，可能受生產流程、設施年限或技術實施速度的差異所影響。在廢棄物產生密度方面，我們在有害及無害廢棄物方面均展現明確的領先地位，三個年度的密度均大幅低於瑞聲及藍思。有害廢棄物密度由2023年至2024年大幅下降，雖然於2025年略有上升，但仍顯著低於同業水平，顯示出有效的管理及持續改進。

我們深知，密度差異受營運規模、產品組合、垂直整合程度及ESG倡議成熟度等因素影響。隨著業務規模擴大，我們承諾運用既有的管理體系，以實現並維持相較於同業領先的環境績效表現。

環境目標及實現目標的計劃

我們深明保護環境及促進可持續發展的重要性。我們專注履行環境責任及減少環境足跡，本集團並已制定符合我們整體業務策略及宗旨的環境目標。我們會定期檢討並更新該等目標，以確保可持續發展常規得以持續改善。透過制定該等目標，我們希望藉由主動採取措施來減緩對環境的影響，以展現我們保護環境的決心。

類別	未來10年的目標	實現目標的計劃
溫室氣體排放 ¹	以截至2024年12月31日止年度為基準年，將範圍1與範圍2溫室氣體排放密度總和在10年內降低10%。	<ul style="list-style-type: none">積極提高能源效率，減少使用燃料和外購電力消耗產生的溫室氣體排放量；研究並探索可持續技術及常規，盡量減少我們的碳足跡；及與行業組織合作，制定可持續的解決方案。

業 務

類別	未來10年的目標	實現目標的計劃
能效	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在10年內將總能源消耗量密度降低10%。	<ul style="list-style-type: none">在全集團內採購節能設備、電子電器及裝置；持續監測我們辦公室的能源消耗；培訓及教育僱員關閉不必要及閒置的設備、電子電器及裝置；及研究在本公司設施內安裝新型太陽能光伏電站的可行性。
用水效益	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在10年內將用水密度降低10%。	<ul style="list-style-type: none">提高僱員節約用水意識；在工廠落實廢水循環利用基礎設施及系統；及優先考慮節能型基礎設施和建築，以減少用水量。
廢棄物產生	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在10年內將有害及無害廢棄物的產生密度同比降低10%。	<ul style="list-style-type: none">淘汰及以新的環保設備取代過時的機器，以盡量減少有害廢棄物的產生；在生產全流程中優先採購和使用可降解和環保的原材料和化學品；及落實旨在大幅降低原材料和化學品總體消耗的戰略和技術。

附註1：在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團僅完成了15類範圍3排放披露中的1類。儘管我們正全力投入資源以期及時完成範圍3排放披露，但鑒於在推進其他類別範圍3排放披露的過程中，任何既定的範圍3減排目標都將迅速過時，因此我們決定暫不設定範圍3減排目標。

此外，為踐行社會責任並配合中國「雙碳3060」計劃（計劃2030年前達到碳排放峰值及到2060年前實現碳中和），本集團設定於2060年前實現碳中和的目標。為了達到這一目標，本集團可能會購買碳排放證書、種植更多樹木以及承諾採取其他可持續發展措施以隔離任何不可避免的溫室氣體排放。

社會政策

人力資源

本集團嚴格遵守相關法律法規，確保員工權益獲得保障。相關法規包括但不限於：《中華人民共和國勞動法》《中華人民共和國勞動合同法》《員工帶薪年假規定》《中華人民共和國殘疾人保障法》《中華人民共和國工會法》《中華人民共和國婦女權益保障法》《女職員工勞動保護特別規定》《禁止使用童工規定》。

業 務

除遵守法律法規外，我們已制定薪酬與解僱、平等機會、多元共融、反歧視、培訓發展及其他福利待遇等政策，包括：公平薪酬與職務價值、能力及績效掛鉤；績效導向的薪資、獎金、項目津貼；薪酬與個人績效考核掛鉤以促進唯才是用；終止程式符合勞動法和勞動合同，擇優招聘，注重行業經驗和教育背景，明確研發和先進製造領域的高績效員工晉升機制和內部職業發展路徑；不分種族、國籍、性別或其他受保護特徵，人人享有平等機會；禁止歧視、騷擾及報復行為，全面福利：法定社會保險、帶薪休假、定期健康檢查、節日福利及安全健康的職場環境；支持性組織文化，包含員工慶祝活動。

我們確保向員工有效傳達我們的人力資源管理制度、薪酬管理制度、獎懲制度及行為守則。此外，我們秉承平等、多元化、創新和對歧視零容忍的文化，營造一個透明和信任的環境，重視誠實和包容性。

下表載列有關截至所示期間員工隊伍的明細：

員工總數：	截至2026年 4月30日
按性別	
男性	1,595
女性	804
總計	2,399

職業健康與安全

本集團努力提供及維護安全健康的工作環境，同時遵守所有適用的法律、法規及標準。包括但不限於以下內容：《中華人民共和國勞動合同法》、《中華人民共和國職業病防治法》及《中華人民共和國安全生產法》。

我們致力於為員工提供安全健康的工作環境，通過實施有效管理措施，預防並降低精密製造作業中存在的職業危害與風險。我們已建立專門的職業健康控制程序，其明確宗旨在於加強職業健康管理，實施「安全第一，預防為主」的政策，從源頭消除危害，預防或減少安全事故的發生。我們的方法通過在整個運營過程中採取的具體程序性措施得以體現。

職業安全與健康責任劃分明確。行政及人力資源部門下的環境、健康與安全（「**環境、健康與安全**」）單位，作為負責實體，負責組織危害評估、職業病預防計劃及健康監測項目。相應地，生產/製造部門負責這些計劃的日常執行，對工作場所的危險進行常規監測，並確保提供必要的個人防護裝備（「**個人防護裝備**」）及其正確使用。

供應鏈管理

我們將可持續性和道德考量融入供應鏈管理。此舉旨在增強我們供應鏈的整體可持續性及韌性，以及提升本公司及供應商的競爭力。

業 務

我們對供應商社會責任的基本方針是系統化的，並遵循明確的政策指導。《企業社會責任管理手冊》確立了正式程序，以確保供應商和分包商理解並積極提升其社會責任表現。一項關鍵的合同步驟要求所有供應商和分包商在下達訂單前簽署正式的社會責任承諾書，承諾遵守當地勞動法和SA8000標準。該承諾通過結構化流程得到積極監督和執行。資源開發與採購部為供應商建立詳細的社會責任檔案，並至少每年進行一次現場審核，以評估其表現並核實整改措施的落實情況。對於嚴重違規行為，我們實行零容忍政策，明確規定若發現供應商蓄意使用童工或強迫勞動，將立即終止與其的業務往來。

為了履行我們減少環境足跡的承諾，我們在可行的情況下優先選擇本地供應商提供原材料及其他供應需求，積極尋求減少與運輸相關的碳排放。此外，針對來料的環境與安全屬性，我們實施兩階段控制流程：(1)潛在供應商在引入前必須提交合格的第三方HSF(有害物質限用)及RoHS(有害物質限制)測試報告，該等報告每年更新；(2)我們的進料質量控制部門持續監測物料是否符合RoHS要求。

此供應商管理框架是我們應對間接環境和社會影響策略的關鍵組成部分，同時也是影響和緩解我們供應鏈內風險的主要機制。通過選擇性採購、合同保障措施和績效管理相結合的綜合方法，我們建立了治理體系，以管理與外部合作夥伴相關的ESG相關風險。於往績記錄期間，並未出現品質反饋事故，亦未根據我們的檢查識別或報告任何不合規的供應商。

產品責任

我們已實施全面的質量管理體系，確保從產品開發、交付到上市後監測的全過程質量與客戶安全。此系統旨在滿足監管及客戶要求。我們以客戶為中心的理念，通過正式的反饋處理流程、事件調查機制及糾正措施實施體系得到有力支撐。這些程序作為我們提供補救措施的核心機制，以應對任何與產品相關的問題，包括健康和 safety 問題、性能偏差或標籤不符。從應急控制到根本原因分析及系統性糾正的結構化流程，確保了有效的整改措施並預防問題再次發生。

作為一家B2B製造商，我們主要與專業客戶進行業務往來。我們開展以產品性能、應用支持及持續改進為核心的協作性技術對話。為確保透明度和聯合質量控制，我們嚴格遵守客戶要求的產品變更通知(「PCN」)管理規程。任何可能影響產品形態、適配性、功能、質量或可靠性的設計變更、材料變更、製造工藝變更甚至包裝變更，在實施前均需通過PCN流程正式告知客戶並獲得客戶批准。這一做法體現了我們對負責任的合作夥伴關係和共同產品誠信的承諾。

網絡安全及數據私隱保護

本集團已遵守有關數據安全的所有適用法律及規例，包括但不限於以下內容：《中華人民共和國網絡安全法》及《中華人民共和國個人信息保護法》。

除遵守法律法規外，本集團還實施了信息安全措施，以保護我們的運營和研究數據。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大網絡安全事件。

業 務

我們收集和處理的數據主要與我們的業務運營相關，包括員工信息、客戶和供應商合同數據，以及專有研發信息。對於任何個人信息處理行為，我們均遵循《個人信息保護法》的原則和要求。

我們的數據安全技術和組織措施已融入到我們的運營管理中。作為我們標準治理體系的一部分，員工須遵守保密義務。

反貪污

本集團視嚴格遵守所有適用法律及法規為可持續及合乎道德的商業運營的基石。本集團要求全體僱員遵守《中華人民共和國反不正當競爭法》、《中華人民共和國刑法》及其他有關商業賄賂的法律、法規及規範性文件。

這一承諾通過內部治理框架得以貫徹，該框架旨在促進誠信與問責。我們已建立一套全面的制度政策體系，包括《商業道德與行為管理程序》、《反腐敗與反賄賂控制程序》、《利益衝突管理體系》以及《反洗錢管理措施》。這些政策確立了明確的行為準則，用於防止賄賂、管理利益衝突以及打擊洗錢活動。監督職責已融入我們的管理架構，內部審計部門被賦予監控與調查職責，同時設立了專門的反貪污監督小組和反洗錢（「反洗錢」）領導小組，以實施持續監督。

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們在日常及一般業務過程中可能不時捲入法律、仲裁或行政程序。於2026年5月，我們其中一名供應商（並非於往績記錄期間我們的五大供應商之一）就一項原材料採購合約的爭議，對我們提起訴訟。

這一索賠源於我們根據一位客戶的指令向原告發出的採購訂單，以履行我們與該客戶合作的眾多產品型號中某一款產品的個別訂單。然而，在我們向原告下達原材料採購訂單之後，該客戶取消了這些已確認的訂單，由此引發了與我們供應商之間的根本性糾紛。根據我們的中國法律顧問所述，相關客戶單方面取消訂單的行為構成了違約，我們有權向該客戶追索此違約責任，並索賠由此造成的相關損失。

於2026年5月，法院批准原告的財產保全申請，並限制我們銀行賬戶內的部分資金作為臨時措施。據我們的中國法律顧問所述，法院頒令的財產保全是中國民事訴訟法下的臨時程序性措施，旨在防止在爭議解決前潛在的資產轉移；該等措施並不反映對案件實質問題的任何裁決，且僅基於原告的申請而獲批，該等條件已符合適用的程序性要求。據我們的中國法律顧問所告知，該等措施並不意味著法院以任何方式支持原告的申索，因為爭議的實質問題仍有待審訊時裁決。

根據所收到的法院文件，原告聲稱的貸款及損失賠償合計約為人民幣12.2百萬元，以及相關訴訟費用。截至最後實際可行日期，該訴訟仍處於初步階段，尚未就案件實質問題頒佈任何法院判決。就該訴訟而言，我們錄得截至2026年4月30日的撥備人民幣12.2百萬元，並確認來自相關客戶的其他相應應收款項人民幣12.2百萬元。同時，我們正與相關客戶積極溝通，以就該供應商爭議尋求商業解決方案，同時保留我們於相關協議項下的法律權利。

業 務

經考慮(其中包括)該事項的初步階段、爭議的合約及商業性質，以及申索總額後，我們的董事相信，而我們的中國法律顧問亦認為，該爭議不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

除所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的當事人，且我們並不知悉任何針對本集團或董事且個別或共同可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響的未決或面臨威脅的法律、仲裁或行政訴訟。

合規

社會保險及住房公積金供款

未足額繳納社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們未能根據相關中國法律法規為部分員工足額繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期間，於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月的欠繳金額分別約為人民幣3.6百萬元、人民幣4.0百萬元、人民幣11.8百萬元及人民幣9.8百萬元。該等欠繳主要由於：(i)生產員工流動率較高，導致為所有受影響員工及時辦理完整參保及繳納存在實際困難；及(ii)部分員工要求我們不為其足額繳納，包括因其不願承擔法定繳納的員工應繳部分。

根據適用的中國法律法規，相關監管機構可能要求我們在規定期限前補繳未繳的社會保險費用，並可能按欠繳金額每日0.05%加收滯納金。我們估計，倘相關主管部門要求我們補足往績記錄期間的社會保險供款差額，截至2026年4月30日，最高逾期付款費用約為人民幣2.03百萬元。若我們在相關機關規定的期限內仍未繳納該等費用，我們可能面臨欠繳金額一至三倍的罰款。

根據適用的中國法律法規，相關政府部門可要求我們在規定期限內補繳住房公積金。若我們未能在該期限內糾正，相關中國法院可依據裁定對我們採取強制執行措施。但相關法規並未規定住房公積金的滯納金。

誠如中國法律顧問所告知，《解釋二》符合自2013年7月1日起生效的《勞動合同法》所規定的監管要求；因此，《解釋二》的發佈不會影響我們對中國社會保險相關法律法規的遵守。若我們未為其足額繳納社會保險的員工提起訴訟，主張解除勞動合同並索取補償，我們可能面臨人員流失的風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未收到員工就此事項提出解除勞動合同並索求經濟補償的重大投訴或訴訟通知。此外，若相關主管部門要求，我們將為相關員工足額繳納社會保險及住房公積金供款。因此，我們預計《解釋二》的發佈不會對我們的經營業績或財務狀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，我們未曾因未足額繳納社會保險及住房公積金而受到任何重大行政處罰。

業 務

我們的中國法律顧問認為，相關社會保險及住房公積金主管部門因我們未足額繳納社會保險及住房公積金而要求我們補繳社會保險或住房公積金差額或對我們施加行政處罰的可能性甚低，原因如下：(i)我們尚未收到任何相關主管部門要求補繳差額的通知；(ii)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未因社會保險及住房公積金繳納不足而遭受任何行政處罰；(iii)並無收到任何重大員工投訴，亦未就有關繳納事宜產生任何爭議；(iv)相關政府部門確認其一般不會主動對我們採取執法行動；及(v)我們承諾，一旦相關政府部門提出要求或任何受影響員工提出投訴，我們將於規定期限內補繳任何差額。據此，我們在往績記錄期間未就社會保險及住房公積金供款的差額計提準備。我們的董事認為，未就若干員工足額繳納社會保險及住房公積金，將不會對我們的整體業務營運、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

我們的中國法律顧問認為，相關司法權區內的勞動保障監察部門及住房公積金管理部門有權就僱主是否遵守社會保險及住房公積金繳納義務的情況作出查詢。根據於2025年6月至12月期間進行的訪談及諮詢，我們的中國法律顧問已自嘉善、巢湖及上海(包括青浦及松江區)的相關主管部門取得確認，表示在一般情況下，相關主管部門不會主動就僱主是否遵守社會保險及住房公積金繳納義務進行檢查。

有關未足額繳納社會保險及住房公積金的不合規情況，並未涉及我們任何董事或高級管理層成員。根據中國法律顧問的意見，我們的董事不會因該等不合規事項而受到任何處罰。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已採取並將繼續採取措施以改善相關情況，包括：(i)我們的人力資源部將負責監督社會保險及住房公積金的申報及繳納；(ii)我們將加強員工培訓計劃，包括為員工提供合規相關培訓；(iii)我們將提升相關法律法規意識，並定期監察中國有關社會保險及住房公積金法律法規的最新發展；(iv)我們將定期諮詢我們在中國的法律顧問，以就相關中國法律法規獲取意見，從而掌握最新的監管動態；(v)倘若相關主管部門日後要求我們足額繳納社會保險及住房公積金，我們將依照適用法律法規於規定期限內完成相關繳納，並採取相應的補救措施，以避免任何行政處罰。

若干租賃物業未能完成登記手續

截至最後實際可行日期，我們在中國境內的四處租賃物業尚未向主管部門完成租賃協議的登記手續，主要原因為出租人不配合辦理規定登記手續。董事認為，該等未登記情況將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績構成任何重大不利影響。

根據《商品房屋租賃管理辦法》，租賃協議雙方應在相關租賃協議簽訂後30日內，向租賃物業所在地的市、縣建設(房地產)主管部門辦理登記備案手續。未遵守上述規定的，有關主管部門可責令限期改正；逾期未改正的，可除以人民幣1,000元至人民幣10,000元的行政罰款。

業 務

截至最後實際可行日期，本集團有四處租賃物業尚未完成相關登記備案手續。根據適用法律法規，有關不合規事項的最高潛在行政處罰約為人民幣40,000元。

我們的中國法律顧問告知，未能辦理該等租賃協議的登記手續不會影響其法律效力，且倘於政府主管部門責令的規定期限內完成租賃登記手續，則政府主管部門就該等租賃物業對本公司處以罰款的風險甚微。

有關若干租賃物業未能完成登記手續的不合規情況並不涉及任何董事或高級管理人員。據我們的中國法律顧問告知，董事不會因該不合規事項而受到任何處罰。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因上述不合規事項受到任何行政處罰。我們已採取並將繼續積極採取措施整改上述不合規事項。具體而言，我們已與相關出租人積極溝通協調，並將在切實可行的範圍內要求及敦促其配合我們按照適用法律法規完成相關登記備案手續。

制裁及出口管制

概覽

在我們的業務營運過程中，我們主要從事國內交易，並可能不時與少數海外客戶和供應商進行業務往來。因此，我們的業務可能受到某些司法權區實施的經濟制裁、出口管制法律法規及其他貿易限制的約束，包括美國、聯合國、歐盟、英國和澳大利亞。

根據新上市申請人指南第4.4章的規定，我們已聘請國際制裁法律顧問，就本公司業務活動是否受適用制裁制度及出口管制法律約束或面臨重大風險進行分析。

出口管制合規

我們的主要產品包括在中國製造的微型馬達，主要應用於智能手機、影像設備、無人機、機器人、智能家居設備及汽車電子領域。

具體而言：

- 我們的產品不包含受管制的美國原產組件，亦未捆綁受管制的美國原產軟件；
- 我們的生產設備主要採購自位於中國的供應商，部分檢測設備來自非美國司法權區（即日本），且製造工藝中未使用任何美國原產的生產或檢測設備；
- 我們主要使用在中國開發的軟件或內部開發的軟件進行運營和管理，僅使用有限的美國原產軟件，包括通用辦公軟件、文字處理工具和網頁瀏覽器。此類軟件通常無需許可證即可出口至中國，既未列入商業管制清單，亦不屬於美國出口管理條例（「EAR」）項下外國直接產品規則的產品範圍；及

業 務

- 我們在研究、設計或生產過程中並未使用美國原產的電子設計自動化（「**EDA**」）軟件或其他受管制的美國原產軟件或技術。

基於上述情況，我們的國際制裁法律顧問認為，除非在特殊情況下觸發EAR下的特定外國直接產品規則，否則我們的產品通常不受該條例約束。在現行商業模式、技術架構及生產安排下，我們的產品不屬於該等規則的適用範圍。

與相關實體的交易

於往績記錄期間，我們與五家實體（「**相關實體**」）進行交易，這些實體已被列入美國商務部產業安全局的實體清單（「**實體名單**」），該等實體已於2019年5月16日被列入實體清單，並隨後於2020年5月15日被標註腳註。相關實體是我們2023年第三大客戶客戶B的成員。其中一個相關實體亦於2021年6月3日被列入美國非SDN中國軍事工業綜合體公司名單（「**NS-CMIC名單**」）及中國軍事公司名單（「**CMC名單**」）。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，向相關實體直接銷售產生的收入分別為人民幣113.8百萬元、人民幣2.7百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣19.9百萬元，佔我們同期總收入的13.3%、0.2%、0.1%及2.9%。於往績記錄期間，我們與客戶B進行了直接交易，並通過組件製造商向其進行間接銷售。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，專為客戶B設計的產品型號所產生的收入分別為人民幣115.5百萬元、人民幣486.5百萬元、人民幣552.6百萬元及人民幣376.8百萬元，分別佔我們同期總收入的13.5%、31.1%、28.2%及54.3%，該等收入不僅包含向相關實體銷售，亦包含向客戶B集團內其他實體銷售。

我們的銷售直接與合約對手方進行，或間接通過模組製造商進行。於評估出口管制影響時，我們已考慮直接交易及根據商業文件所知範圍內的間接銷售。據我們的國際制裁法律顧問告知，鑒於本公司的產品為於美國境外的中國製造，在評估本公司與相關實體的交易是否受EAR約束時，須考慮適用的實體清單附註列明的指定，特別是實體清單外國直接產品（「**FDP**」）規則。根據實體清單FDP規則，只有在「產品範圍」及「終端用戶範圍」條件均獲滿足的情況下，相關項目才會受EAR約束。儘管相關實體屬於EAR下若干FDP規則的「終端用戶範圍」，我們向相關實體銷售的產品是採用我們自主技術在中國境內製造的潛望馬達，未包含任何受管制的美國原產技術、軟體或零部件。因此，此類產品根據EAR第734.9(e)(1)條所列明既非美國原產受管制技術或軟件的直接產物，亦非由設施或設施的主要組件所生產，而該設施或組件本身是源自美國原產受管制技術或軟件的直接產品，因此不符合適用相關出口管制規則所需的「產品範圍」條件。據此，我們的國際制裁法律顧問認為，我們向此類實體供應的產品不受EAR約束，且我們與該等客戶的交易不構成違反適用的美國出口管制法律的行為。

經濟制裁合規

基於我們現有的業務營運：

- 我們及我們的任何附屬公司、董事及高級管理層成員或控股股東均未被列入美國外國資產控制辦公室（「**OFAC**」）的特別指定國民和被封鎖人員名單（「**SDN名單**」），亦未被列入聯合國、歐盟、英國或澳大利亞維持的任何類似制裁名單；

業 務

- 我們未在任何受全面經濟制裁的國家或地區開展業務，亦未向這些國家或地區出口產品或提供服務；及
- 我們的客戶（包括相關實體）、供應商或其他重要業務合作夥伴均未被聯合國、歐盟、英國或澳大利亞認定為SDN名單或其他類似制裁名單中的指定人員。

於往績記錄期間，我們與於2021年6月3日兩家被列入NS-CMIC名單及CMC名單的實體（包括上述其中一個相關實體）及一家於2025年1月6日被列入CMC名單並由終端客戶B控制的實體進行交易。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，向該等三家實體直接銷售產生的收入分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.2百萬元、人民幣3.2百萬元及人民幣7.5百萬元，佔我們同期總收入的0.0%、0.0%、0.2%及1.1%。於往績記錄期間，我們與客戶B及終端客戶B進行了直接交易，並通過組件製造商向其進行間接銷售。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，專為客戶B及終端客戶B設計的產品型號所貢獻的收入分別為人民幣132.3百萬元、人民幣554.8百萬元、人民幣889.1百萬元及人民幣512.4百萬元，分別佔同期總收入的15.5%、35.5%、45.4%及73.8%。上述收入不僅包含銷售予CMC名單所列實體，亦涵蓋向客戶B集團及終端客戶B集團內其他實體的銷售。這些清單主要導致涉及美國國防部的若干交易限制，或適用於美國人士的美國投資相關限制。由於我們並非美國人士，且被列入NS-CMIC名單與CMC名單的規定，並未禁止非美國人士提供商業產品，我們的國際制裁法律顧問認為此類限制不適用於我們產品的常規銷售，我們與CMC名單及NS-CMIC名單實體進行的交易，並不會觸發此類限制措施的適用。

根據上述資訊，我們的國際制裁法律顧問認為，本集團的業務營運及交易（包括於往績記錄期間與相關實體進行的交易），並不構成適用制裁及出口管控法律法規項下所指的任何「主要受制裁活動」或「次級受制裁活動」。

風險因素及前瞻性考慮因素

儘管在現行法律及監管框架以及現有業務營運下，我們面臨制裁與出口管制風險的可能性相對較低，但無法保證未來適用法律法規、政策或執法實踐不會發生變化。

若國際制裁制度或出口管制法規進一步擴大或收緊，或若我們的客戶群、技術路線或供應鏈安排發生變化，則可能對我們的業務營運、財務狀況及經營業績產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－國際貿易政策、地緣政治因素和貿易保護措施、出口管制和經濟或貿易制裁的變化可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大且不利的影響」。我們將繼續監察相關監管發展，並適時加強內部合規程序及對手方篩選措施。

關稅及貿易壁壘

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自向位於中國的客戶的銷售。在較小程度上，我們亦將產品銷售予韓國、新加坡、泰國及日本的客戶。一般而言，我們出口到這些司法權區的產品須繳納標準進口關稅及適用於相關貨物分類的關稅。於往績記錄期內，我們在2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月分別產生人民幣0.8百萬元、人民幣0.8百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣0.3百萬元的關稅成本。目前，我們無需繳納會對我們的經營業績產生重大影響的美國或其他司法權區徵收的任何具體反傾銷稅、反補貼稅或懲罰性關稅。然而，國際貿易政策可能會發生變化。如果主要司法權區對我們的產

業 務

品徵收重大的新關稅或實施非關稅壁壘，這可能會影響我們於該等市場的定價競爭力。有關與本公司業務相關的監管發展的進一步詳情，請參閱「監管概覽－出口管制及制裁規例」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的收入或財務狀況並未因相關額外關稅出現任何重大不利變動。我們亦未收到客戶因相關額外關稅而提出的取消訂單、減少採購或重新協商銷售條款的要求。

關於我們的供應鏈，我們主要從位於中國的供應商採購原材料及設備。於往績記錄期間，我們並無直接從美國進口任何原材料。根據我們目前的生產及營運活動，我們透過中國授權分銷商採購若干源自美國的辦公室軟件，然而，該等採購均無需事先獲得任何美國當局的授權或許可。因此，中國政府對原產地為美國的貨物徵收的關稅並未對我們的銷售成本或毛利率產生重大影響。我們密切關注貿易政策的變化，以評估未來對我們上游成本的任何潛在影響。

關於間接銷售，我們無法在所有情況下完全追蹤或確定使用我們產品的下游產品的最終的終端客戶及最終銷售市場。基於日常業務過程中保存的銷售合約、交貨紀錄及其他商業文件，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何我們的產品被間接銷往美國的情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，我們的產品及/或包含我們產品的下游最終產品，並未受到美國或其他司法管轄區施加的任何特定反傾銷稅、反補貼稅或懲罰性關稅，而該等關稅可能對我們的經營業績造成重大不利影響。

風險管理與內部監控

我們已建立一套風險管理與內部監控體系，該體系已融入我們的日常營運與決策流程，並輔以內部政策與程序，明確規範組織架構、作業流程及監控措施。董事會對體系監督負有最終責任，包括在審計委員會協助下確定風險管理目標，以及審批重大風險相關決策，而高級管理層及內部審計職能則負責日常監測實施情況及有效性，並向審計委員會及董事會匯報。

我們的風險管理流程包含以下五個關鍵階段：(i)初步風險信息收集；(ii)風險識別與評估；(iii)風險管理策略制定；(iv)風險管理方案的開發與實施；及(v)持續監測與改進。風險評估透過部門自查、內部審計審查及外部審計建議的方式定期進行，涵蓋財務、市場、營運、合規、ESG、網絡安全及資訊科技風險。我們亦已實施保護知識產權的政策與措施，由我們的知識產權管理職能監督。詳情請參閱「知識產權」。