

業 務

概覽

我們的背景

我們成立於2018年，是全球領先的綠色航運設備和系統提供商。綠色航運設備和系統是指能夠減少溫室氣體排放、限制污染物排放、提高資源效率及保護海洋生態系統的航運設備和系統，旨在最大程度降低航運對環境的影響。為了滿足全球航運集團、船東公司及船廠的需求，我們打造了「五大業務線」：(i)船舶尾氣排放控制及淨化系統、(ii)船舶能效增益系統、(iii)船舶升級改造及相關服務、(iv)船舶智能運維系統及(v)船舶新能源系統。這些業務線涵蓋設備設計及生產至船舶改裝、上船安裝、調試及技術支援，全面提升船舶價值。根據灼識諮詢的資料，按2025年的收入計，我們是全球最大綠色航運設備和系統提供商。

根據灼識諮詢的資料，於2025年，按收入計，我們是全球最大的船舶尾氣排放控制及淨化系統供應商。我們於此業務線的主打產品是尾氣淨化系統(EGCS)，於2025年按收入計位居全球榜首；我們的溫室氣體連續排放監測系統(GHG CEMS)是全球首個取得船級社認證證書的相關產品；我們於船舶能效增益系統的旗艦產品軸帶發電機系統於2024年推出即實現當年交付。於2025年，按收入計，我們是全球第二大的船舶能效增益系統提供商。

我們依賴在服務全球航運集團、船東公司及船廠多年來積累的豐富經驗，結合對市場趨勢的深度洞察，持續拓展我們的業務線。我們的船舶升級改造及相關服務線以集研發驗證、模塊化智造、實船改造、服務反饋與全球調度於一體的船舶智能改造基地為依託。因而有效幫助航運公司、船東及船廠以具成本效益的方式保持及提升其船舶資產的價值。此外，為應對船舶智能及清潔能源的市場趨勢，我們推出了船舶智能運維系統和船舶新能源系統，體現了我們全面的技術儲備。

我們長期堅持「一切以客戶為中心」的發展理念，全方位提升核心競爭力，在產品質量、技術創新、服務響應、成本控制等各方面做到精益求精，針對航運業長期存在的「設計－製造－安裝－運維」割裂的行業現狀，我們打破不同行業參與者僅負責某一階段工作的作業慣例，根據灼識諮詢的資料，我們是首家引入一站式服務模式的企業。此模式建立標準化的管理體系和模塊化的工藝裝備，將平均營運周期顯著縮短。這一站式服務模式有效降低航運公司、船東及船廠的管理複雜度與船舶停航時間，為全球航運夥伴創造卓越價值。

自創立以來，我們依靠對航運業的深刻理解，抓住全球航運業的綠色發展及智能轉型所帶來的市場機遇，迅速發展成為一站式服務模式、產品組合齊全及儲備技術豐富的市場引領者。

業 務

我們的綠色航運設備和系統

我們的五大業務線充分配合政策、具經濟效率並作好市場準備。



我們的市場機會

全球對船舶尾氣排放控制及淨化的需求持續增長。全球航運業承擔着80%以上的國際貿易運輸任務，同時也是全球溫室氣體和空氣污染物的主要排放源之一。根據灼識諮詢的資料，2024年航運業的溫室氣體排放量約佔全球人為溫室氣體排放量的2.4%。自2020年全球「限硫令」實施以來，硫氧化物(SO_x)排放已大幅削減，此前13%的全球佔比已成為歷史。然而，航運業內的排放量高度集中：2024年，集裝箱船、散貨船和油輪貢獻了航運業超過60%的碳排放。根據灼識諮詢的資料，2025年，就實際運營集裝箱運輸運力而言，全球84.5%的集裝箱運力掌握在十大頭部集裝箱航運集團手中。我們接洽全球航運集團的航運船隊，使我們能充分覆蓋其排放控制及清潔需求。

船舶技術升級存在進一步需求。儘管航運行業為傳統重資產行業，在全球經濟增速放緩的背景下近年仍保持穩健發展，並成為綠色化與智能化技術應用的廣闊試驗場。國際海事組織通過EEXI、CII等強制性標準強力推動行業減排，歐盟亦借助歐盟排放交易體系以及《歐盟海運燃料條例》等措施收緊區域法規。這一系列法規變革催生了龐大的技術升級需求：根據灼識諮詢的資料，預期2025年至2030年全球綠色航運設備和系統市場的複合年增長率將達31.7%，2030年的規模有望達到人民幣1,516億元。

最後，船舶改造基地的需求上升。根據灼識諮詢的資料，全球約40%的現役船舶船齡已超過25年，導致大量船舶的改造需求。我們依託船舶升級改造及相關服務基地，能夠高效承接高附加值升級改裝項目，從而捕捉市場增長。

業 務

我們的客戶

我們擁有穩定的優質客戶群體，根據灼識諮詢的資料，2025年，全球十大集裝箱航運集團掌控84.5%的全球集裝箱運輸運力，而我們已為其中六家集團提供服務。此外，根據灼識諮詢的資料，我們還為全球最大的獨立集裝箱船東（按自有運力計）提供了服務。在散貨船與油輪的細分領域，我們與眾多航運集團、船東及船廠保持着緊密合作。此外，我們的客戶還覆蓋多船型的綜合性航運集團，充分彰顯我們在多元化航運市場的深度滲透力。截至2025年12月31日，我們的客戶佔全球集裝箱航運運力的約60%。我們與客戶交流密切，通過不斷技術改進、持續研發創新、優化產品質量、一站式服務，得到客戶的高度認可和長期信賴。

我們的優勢

全球頂尖綠色航運設備和系統提供商，在船舶尾氣排放控制及淨化系統以及船舶能效增益系統方面遙遙領先

根據灼識諮詢的資料，按2025的收入計，我們是全球船舶尾氣排放控制及淨化系統的第一大提供商。我們在該業務線的旗艦產品尾氣淨化系統在全球市場具有卓越的競爭優勢。我們是浙江省經濟和信息化廳出具證書認定的中國首家成功應用混合式船舶脫硫技術的企業，於2025年，按收入計，我們的尾氣淨化系統位居全球第一。在脫碳減碳領域，我們憑藉深厚的技術研發實力與對行業趨勢的精準把握，成功打造了先進的溫室氣體連續排放監測系統(GHG CEMS)。據我們在2025年8月至11月的實船測試數據，我們的GHG CEMS可根據燃料係數計算法將排放量減少5%至10%，該系統獲得了船級社全球首個GHG CEMS認證證書。我們的船上碳捕集系統技術已基於有機胺化學吸收法完成研發並應用，2024年12月試驗驗證了系統脫碳效率可達90%以上，並為多家國際航運公司、船東及船廠提供定制化設計方案，為船舶實現合規減排提供了可行的碳捕集解決方案。

根據灼識諮詢的資料，於2025年，按收入計，我們是全球第二大的船舶能效增益系統供應商。我們在船舶能效增益系統的旗艦產品如軸帶發電機系統、擋風牆等產品獲得普遍市場認可。隨著國際海事組織持續通過船舶能效指標(EEXI)、碳強度指標(CII)等強制性準則促進行業減排，我們抓住市場機會並推出軸帶發電機系統、擋風牆、球鼻艏優化、高效螺旋槳、預旋導輪、消渦鰭、餘熱發電裝置、變頻驅動系統、船舶輔助發電機改造及節能照明改造系統升級等一系列產品，形成覆蓋流體動力學優化、能量回收利用、動力系統增效及精細化能耗管理的產品矩陣。該矩陣結合技術協同性與場景適配性，能夠針對不同船型、航線和運營需求提供定制化設備及系統，助力航運公司、船東及船廠顯著降低燃油消耗、提升碳強度評級，實現其合規降本與可持續發展目標。

在船舶智能化及新能源領域，我們已開展前瞻性技術佈局與商業化實踐。電動船舶方面，我們依託內河航道升級與利好新能源政策帶來的機遇，商業化純電動船舶，為綠色航運提供可擴展規模的路徑。此外，我們可使用LNG、甲醇、氨燃料三大替代燃料供應系統升級改造傳統船舶，擁有十餘項相關核心專利。我們已完成中國船級社

業 務

認證的首艘甲醇雙燃料船舶，並在散貨船、集裝箱船等多個船型中實現持續技術驗證的改造實踐。此外，我們應用在人工智能建立船岸協同機制，專注於船岸協同、人船交互、設備互聯。我們已於2025年啟動驗證AI賦能的決策支持系統。我們已實現大規模應用船艙污水井智能監測系統，累計交付120餘艘船舶及超過40張訂單有待履行。

綜合一站式服務模式，高效解決行業痛點，為客戶創造卓越價值

我們深刻洞察全球航運業綠色進程中的痛點，如合規壓力大、改造周期長、運營成本高及運維回應慢。根據灼識諮詢的資料，我們是引入一站式服務模式的先行者，打破了長久以來設計、製造、安裝及運維環節由不同市場參與者僅負責某階段的割裂作業慣例。此模式建立標準化的管理系統和模塊化處理設備，從而大幅縮短了平均運營周期。我們的一站式服務模式從設計階段開始，運用智能技術及我們豐富的產品矩陣，並全面考慮船型、航線特徵及運營模式等多項因素。此一站式服務模式使我們能為航運公司、船東及船廠以最優成本最大化資產價值，並從設計、製造、安裝到運營、維護及升級實施控制流程，以確保我們為客戶提供技術先進、經濟合理且長期可靠的產品及服務。

在進行製造與安裝環節，我們利用模塊化預制技術，將核心設備及管道在工廠完成預組裝，現場僅需吊裝整合，大幅提升施工質量和效率。例如，我們的尾氣淨化系統安裝周期大幅低於市場平均水平，開式脫硫塔僅需18天、混合式脫硫塔僅需33天。根據灼識諮詢的資料，混合式脫硫塔安裝周期較行業平均水平縮短了40%。最大限度減少船舶停航損失，並在後續運維階段提供全天候的技術支援和持續的能效優化服務，確保我們的產品及服務持續滿足客戶期望。

通過我們的一站式服務模式，我們不僅幫助客戶實現合規目標，更通過提升資產價值、延長船舶運營壽命及降低全生命周期運營成本為客戶創造卓越價值。

與全球航運公司、船東和船廠建立長期緊密關係，擁有超前參與業務倡議的先機

我們是全球領先航運公司的穩固、緊密業務合作夥伴，共同探索全球航運業綠色發展及智能化的最佳路徑。根據灼識諮詢的資料，2025年，全球十大集裝箱航運集團掌控著84.5%的全球集裝箱運輸運力，而我們已為其中六家集團提供服務。此外，根據灼識諮詢的資料，我們還為全球最大的獨立集裝箱船東提供了服務。在散貨船及油輪細分市場，我們與眾多國際知名航運公司、船東及船廠維持緊密合作關係。此外，我們的客戶包括覆蓋多船型的綜合性航運集團，突顯我們深度滲透多元化航運市場。我

業 務

我們向領先航運公司、船東和船廠提供的系統隨著我們擴充業務線而日益多元化。與全球航運公司、船東和船廠的長期密切關係是對我們強大的產品能力、綜合服務能力及尖端研發力的最有力證明。這些關係可為我們奠定發展機遇及進一步增長潛力的基礎。

- **需求導向產品開發。**依託與全球航運公司、船東和船廠建立的長期緊密關係，我們可通過定期溝通精準捕捉客戶的核心需求與痛點，在此基礎上與客戶共同開發產品概念。在整個產品開發過程中，我們與有關客戶保持深度合作，圍繞客戶實際航運場景的需求，系統性開展產品設計、開發、生產及升級工作。我們因而成為客戶業務發展中不可或缺的戰略供應商，持續鞏固我們的競爭地位。
- **與客戶共成長。**我們與客戶在共同成長中實現價值共創。我們不斷提升我們的研發能力和一站式服務模式，進一步將合作拓展至船舶智能化和新能源替代領域。這也為我們向模塊化交付和整船改造領域的縱向擴展奠定基礎，逐步實現產業鏈垂直覆蓋閉環。這不僅提升了我們的技術壁壘和行業准入門檻，同時也通過持續價值創造，實現與客戶共同進化和相互成長。
- **引領市場發展。**我們的主要客戶亦是航運業的重要風向標。我們的產品及服務，通過與這些客戶的最佳實踐，可向潛在客戶推廣及複製。我們認為這些關係在我們尋求進一步滲透市場的指引及洞察力方面具有戰略價值。

依託我們的全球銷售及服務網絡，致力實現「服務即產品」承諾

我們致力實現「服務即產品」的承諾，通過標準化流程、定制化適配、數字化賦能及全球化覆蓋，以構建一個差異化服務體系。我們依託遍佈全球的銷售及服務網絡和全生命周期的服務能力，為客戶提供合規和有保障、不延遲回應、成本可優化、高效率運營的全方位支持。這方式贏得了眾多航運業客戶的青睞，構築起難以複製的競爭壁壘。

我們服務全球航運業客戶，他們在世界各地經營、管理龐大國際船隊。我們在中國、新加坡、土耳其、希臘、德國、美國、加拿大、印度、阿聯酋和保加利亞等10個國家建立了服務網點，構建了「全天候」的全球銷售及服務網絡。這確保我們能夠及時回應客戶需求、提供高質量交付及技術支援，並在全球市場維持領先地位。

我們的全球銷售及服務網絡提供堅實基礎，讓我們能快速回應客戶需求和贏得客戶信任。憑藉具備船員證的全球服務團隊，我們在行業內創新推出上船勘驗和試航支援服務。這確保我們的設備和系統在安裝後可快速達到最佳運行狀態，並能夠在出現任何故障時立即進行現場維修。

業 務

市場帶動的研發能力，經濟及高效地處理客戶需要

我們進行研發以經濟及高效地處理客戶需要。憑藉敏捷的機制、持續研發投入與深厚技術儲備，我們得以快速推出產品及服務回應市場需求，引領行業方向。

我們的敏捷研發機制以市場需求為中心。通過深度客戶觸達與需求調研，我們辨識客戶痛點與行業發展趨勢，實時評估這些痛點及趨勢，並快速適配及迭代我們的產品及服務。我們的市場帶動研發能力逐步構建客戶對我們的信任，從而使我們可進一步發現客戶對持續優化及迭代的需要。例如，船東曾對羽流煙霧（即釋放至空氣中的預冷凝結飽和濕氣）感到沮喪，這是煙氣脫硫過程產生的典型現象。我們在僅僅數月內開發了一個消除羽流煙霧的配件原型作為尾氣淨化系統的輔助零件將羽流煙霧減至最少，以回應客戶。

我們重視研發中心和人才的發展。我們設有省級重點企業研究院，涵蓋產品開發、科技管理、電控開發、集成技術、數字信息及數值模擬的領域。截至2026年5月31日，我們擁有一支134人的研發團隊，在船舶脫硫、雙燃料供應、碳捕集等領域擁有逾50項發明專利，核心技術獲浙江省科技進步一等獎，多款產品獲得國際船級社認證。

我們擁有五個中試平台，並自主建造了一個2,600噸散貨船實船試驗平台，具備全尺度工況模擬能力。具體而言：(i)脫硫和脫碳中試平台可模擬船舶尾氣處理系統運行；(ii)ORC餘熱發電機中試平台通過模擬實際工況驗證ORC系統的穩定性、效率及設備性能，推動技術迭代；(iii)雙燃料供氣系統中試平台能支持LNG、甲醇等低碳燃料的存儲、氣化及控制技術的驗證；(iv)2,600噸散貨船實船試驗平台，用於多項節能裝備的實船集成測試與示範應用；及(v)電動船實船測試平台，用於電動船舶關鍵技術的船上驗證與性能評估。這些平台配備熒光光譜儀、激光測繪設備及先進數據採集系統，支持從CFD仿真、模塊測試到實船驗證的全系列研發。

我們與國內眾多知名大學建立了緊密的合作研發機制。依靠大學強大的院系和專業的專家知識，我們能結合產業專門知識與研究，共同攻克航運業綠色發展及智能化的眾多核心技術難題。

具有敏銳市場洞察力的創始及管理層團隊，帶領公司高速成長

我們的創始及管理層團隊具備深厚的行業經驗、敏銳的戰略洞察力與高效的執行能力。團隊掌握航運、環保及能源領域數十年經驗，精準把握全球航運業綠色發展和智能化的趨勢及政策變革，並帶領我們迅速成長為全球綠色航運設備和系統市場的關鍵參與者。我們的控股股東浙能集團乃植根於浙江、產業遍佈全國的大型省屬能源類國企。作為大型能源類國有企業，我們的控股股東承諾實踐綠色發展和綠色能源，並

業 務

已於能源及環保行業累積大量經驗、技術專門知識及人才。我們的創始團隊擁有逾30年航運與船舶工程的管理經驗，兼具管理國企與市場化創新實踐的背景。我們創始團隊成員之一的王興如先生，曾榮獲國家科學技術進步一等獎，曾擔任世界500強企業總經理職務。憑藉對國際海事政策與行業趨勢的深刻洞察，王先生在2018年國際海事組織(IMO)全球限硫令實施前夕，精準預判綠色航運的巨大市場需求，與控股股東合資設立本公司。他並作出創新貢獻將以陸地為本的超低排放技術展延至全球航運產業。

我們的其他管理層團隊成員平均擁有約20年行業經驗，均來自全球頂尖航運集團、環保科技公司及能源集團，擁有技術研發、生產製造、全球營銷及工程管理的專門知識，形成優勢互補的專業能力矩陣。管理層團隊具備卓越的全球資源整合與戰略實踐能力，帶領我們(i)於2025年在新加坡設立海外總部，擴充至歐亞非主要航運市場，及(ii)在江蘇省蘇州市打造船舶升級改造基地，兩者均加強我們的全球佈局。自成立以來，我們的業務覆蓋歐洲、美洲、亞洲等主要航運區域，包括希臘、新加坡等傳統航運市場，並贏得歐洲與日本領先客戶的訂單。

我們的戰略

進一步鞏固我們在船舶尾氣排放控制及淨化系統、船舶能效增益系統的領導地位，持續推出兼具高品質及成本效益的產品及服務

我們將持續加大船舶尾氣排放控制及淨化系統和船舶能效增益系統的研發投入。我們以輕量化與模塊化迭代為核心，推進第四代尾氣淨化系統的開發，同時持續提升我們在尾氣淨化系統領先的競爭力，例如通過持續精細化安裝周期。此外，我們計劃優化船上碳捕集系統(OCCS)的雙鹼法方式，開發旋筒風帆及餘熱利用系統，並主動探索零碳燃料技術如氨及氫能。此外，我們將橫向拓展軸帶發電機系統、擋風牆、溫室氣體連續排放監測系統等成熟產品的市場應用。總之，我們計劃推廣整船交付模式，以充分發揮並擴大我們在船舶尾氣排放控制及淨化系統和船舶能效增益系統領域的領先優勢。

加快人工智能技術在綠色航運設備和系統產業的應用，推動先進技術的產業化落地

我們致力於推動人工智能技術從單點應用向體系化賦能演進，以提升船舶的整體智能化水平，進而提高航運安全高效。我們將重點開發先進的AI應用，如AI設備管理、人工智能輔助診斷、智能清關及燃油優化導航等。這些產品將利用大數據模型、知識庫及工作流程集成以解決系統性挑戰，例如複雜的船舶設備維護、不便利的船員培訓和繁重的文檔工作等，推動人工智能技術的應用向決策支持與自動化執行的方向演進。

業 務

我們計劃構建覆蓋船舶全生命周期的數字化基礎。此數字化基礎將通過打造船岸服務數據平台、船員操作數據平台和船舶物聯網平台達成。此數字化基礎擬賦能關鍵領域，如節能減排、船舶運營、機務維修、船員管理及港口服務等。最終將使我們能建立一個開放、協同、智能化的航運服務生態系統，為一體化智能船舶服務體系提供堅實支撐。

進一步擴大及強化我們的全球銷售及服務網絡

我們將在兩方面推行銷售及服務網絡的全球化擴張戰略：進一步滲透我們的主要市場和進一步擴張至新興航運市場。我們計劃依託我們的一站式服務模式和定制化能力強化與領先的國際航運公司、船東和船廠的戰略合作。同時，我們將利用我們在新加坡的海外總部，積極探索歐洲及日本等新興航運市場。通過提供本地化技術支援和備件供應，我們致力為客戶將船舶停航時間減至最少，將卓越服務打造為公司的核心競爭優勢。

持續建設船舶升級改造及相關服務基地以滿足日益增長的客戶需求

為應對持續增長的市場需求，我們正以張家港基地為樣板，計劃在沿海省份如山東、江蘇及福建，打造更多船舶升級改造及相關服務基地。這些新基地將集研發驗證、模塊化製造、船舶改造及全球調度於一體。張家港基地具備年改裝超過100艘船舶的產能，並配套綠色裝備生產線。一旦此計劃於2030年實現並有3至5個基地運作，我們的目標是覆蓋主要的航運路線及全面提升規模化交付能力。

選擇性進行戰略投資及收購以完善和增強我們的產品及服務交付

我們將不時有選擇性地進行互補業務和服務的戰略性投資及收購，以豐富我們的產品和服務，並建立更全面的生態系統，為客戶創造更多價值。我們將評估行業趨勢帶來的機會，以深化產業鏈的橫向整合與縱向協同，全面增強我們的產品和服務實力，並驅動我們的業務加速發展。

業務模式

我們是全球綠色航運設備和系統供應商，服務全球航運公司、船東及船廠，其中主要包括集裝箱航運公司。我們的業務始於船舶尾氣排放控制及淨化系統，並已逐步擴展至船舶能效增益系統、船舶升級改造及相關服務、船舶智能運維系統及船舶新能源系統。我們主要交付根據各船舶技術參數及要求專門設計及製造的定制產品。

我們已在中國、新加坡、土耳其、希臘、德國、美國、加拿大、印度、阿聯酋、保加利亞等10個國家設立服務點，建立全天候全球銷售與服務網絡。

我們在江蘇省蘇州市設有製造基地。我們(i)設計並製造船舶尾氣排放控制及淨化系統及若干船舶能效增益系統的主要架構及核心部件；(ii)從第三方供應商採購其他零部件；及(iii)組裝上述系統的成套產品。我們依據客戶訂單規劃並安排製造。

業 務

我們在江蘇省張家港市設有船舶升級改造及相關服務基地並於張家港基地提供船舶升級改造及相關服務。

我們向客戶提供產品與服務時採用一站式服務模式。我們首先全面評估客戶需求，以確保充分了解其目標。這項初步評估可使我們制定涵蓋設計、製造、工程、安裝、測試、交付及全天候技術支援的詳盡工作計劃。儘管我們控制全部流程（包括完整的系統設計及核心部件製造），但部分製造、改裝、安裝及維護工作由值得信賴的外部製造商、船廠及專業維護技術服務供應商進行。這種合作模式不僅保持高質量與高效率，更使我們能夠同時進行多項交付，從而為客戶大幅省時降本。我們最終提供量身定製的系統，可優化船舶性能與合規性，同時盡量減少停航時間，確保交付高品質產品與服務。在整個過程中，我們通常會派遣現場經理進行全面管理，並及時向客戶提供反饋。

以下流程圖展示了我們一站式服務模式的運作流程。



- **設計。**我們的系統設計流程涵蓋所有關鍵參數的詳細評估。改造設計始於收集原始船舶圖紙，並通過現場測量進行三維激光掃描。同時，我們開展初步工程，包括工藝設計、結構設計以及設備的初步選型。掃描獲取的點雲數據與所選設備的技術文件完成後，我們即進入詳細建模與工程設計階段。
- **採購與生產。**核心產品的大型結構件由我們自主生產，非核心零部件則外包予第三方供應商。我們的製造規程基本上是為遵循主流國際船級社的嚴格要求而設計。生產周期主要取決於系統的規模與複雜程度。船級社的中期檢驗也會影響生產進度。
- **安裝與調試。**船舶抵達船廠後，我們的預製模組將直接吊運上船進行安裝與調試。該工作與機艙內所需的其他工程集成進行。
- **檢驗與核實。**安裝調試完成後，船級社將對改造項目進行全面檢驗與核實。
- **交付。**我們執行適當程序，以做好船舶交付準備。
- **全天候技術支援。**我們通過位於東南亞、歐洲及北美的全球服務網絡，提供全天候迅速回應的技術支援服務。

業務

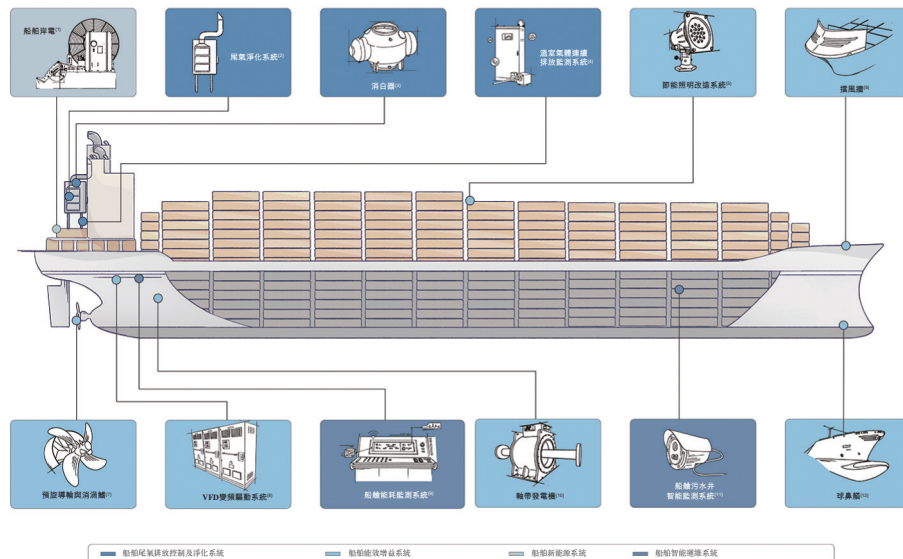
我們的定價策略

我們的定價政策以市場為導向。於釐定價格時，我們主要考慮現行市場價格，連同成本加成及基於價值的定價原則。我們的定價主要基於設備製造成本（包括原材料、核心部件及生產勞動力）以及技術服務投入（如設計及售後支持）。主要定價因素包括(i)項目複雜性及技術規格，因為船舶更大、引擎功率更高、升級改造空間有限或不同的技術解決方案通常需要更複雜的設計及執行；(ii)合規及認證成本，因為不同的船旗國及船級社要求可能需要額外的設計工作、認證或系統配置；(iii)市場競爭及客戶關係，因為我們或會為戰略客戶或因應市場狀況、訂單可視性及產能利用率而調整定價；及(iv)服務範圍，因為涉及安裝、調試或額外技術支援的項目通常要求的價格較高。

設備和系統

我們的業務線包括(i)船舶尾氣排放控制及淨化系統，(ii)船舶能效增益系統，(iii)船舶升級改造及相關服務，(iv)船舶智能運維系統，及(v)船舶新能源系統。這些設備和系統涵蓋船舶新建與升級改造的所有主要階段，包括系統與升級改造設計、採購、製造、安裝與調試及維護與備件服務，支持全球航運業的綠色發展與智能化。憑藉由逾600家優質供應商組成的廣泛全球供應鏈及經驗豐富的現場調試團隊，我們提供高度可靠的項目執行服務，縮短安裝周期，提供覆蓋全球的快速回應維護支持，從而確保高效交付並實現持續客戶滿意度。

下圖說明我們可應用於船舶的部分產品。



附註：

- (1) 岸電，一種岸邊供電系統，可讓停泊船舶關閉其輔助引擎並改用電網電力。
- (2) 尾氣淨化系統，為經國際海事組織批准用於除去船舶引擎廢氣中硫氧化物及顆粒物的船上裝置。
- (3) 一種船上裝置，可去除經處理廢氣中的水分，並將氣體加熱以防止形成可見的白煙。

業 務

- (4) 溫室氣體連續排放監測系統，為經國際認證的分析套件，用於自動實時測量並記錄船舶廢氣中特定溫室氣體種類的濃度及質量流量。
- (5) 船上照明系統將傳統燈具替換為高效能模組，以降低照明能耗、燃料成本和碳排放，同時提高照明度及易用性。
- (6) 一種改善船舶氣動特徵的船上結構，用以減少航行過程中的風阻，從而降低燃料消耗和碳排放。
- (7) 預旋導輪，一種安裝於螺旋槳正前方的水動力節能裝置，透過產生受控的預旋流入流以理順尾流，從而回收旋轉能量損失，提高推進效率並降低燃油消耗。
- (8) 變頻驅動系統，即根據實際運行需要自動調節泵速以在保持設備正常運行的同時達到節能的船上控制系統。
- (9) 一種用於實時監控船舶能源消耗和運營狀況，根據航次計劃和航線特點分析能源使用和本，支持航線、航速和平衡微調優化以及船岸數據同步和能源效率管理的船上系統。
- (10) 軸帶發電機系統，利用主機剩餘電力為船舶供電，減少輔助發電機的使用，節省燃料的船上發電系統。
- (11) 一種追蹤船艙污水井的液位變化，並提供自動警報以協助船員進行排水作業，及時發現洩漏，並減少人工檢查船艙需要的船上監控系統。
- (12) 一種減少波浪阻力並優化水流的船首結構，有助於船舶以經濟的速度航行，從而降低能源成本和碳排放。

船舶尾氣排放控制及淨化系統

我們的船舶尾氣排放控制及淨化系統包含一系列環境控制與監測系統，包括尾氣淨化系統、溫室氣體連續排放監測系統及船上碳捕集系統。總體而言，這些系統不僅能為航運公司、船東及船廠提供監管合規保障，還提供更廣泛的碳相關價值創造。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，船舶尾氣排放控制及淨化系統產生的收入分別為人民幣23.3億元、人民幣18.8億元、人民幣15.7億元、人民幣6.113億元及人民幣7.673億元，分別佔我們總收入的98.5%、78.5%、44.7%、46.2%及30.6%。

該業務線的主要代表性產品概述如下。

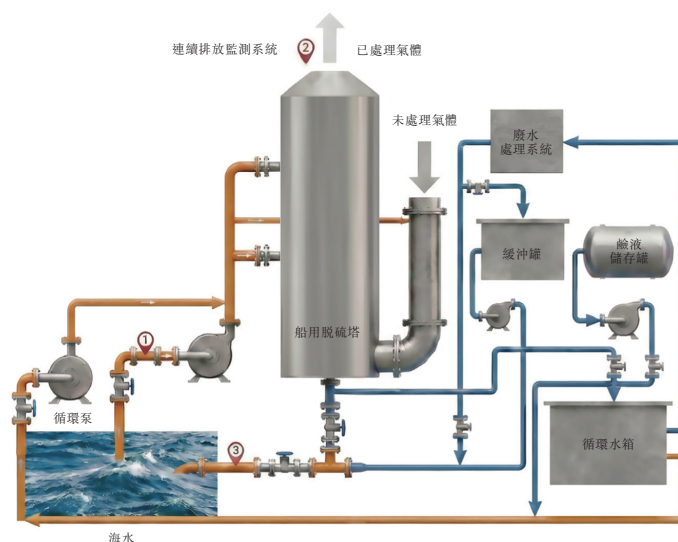
尾氣淨化系統

- **旗艦產品。**尾氣淨化系統是我們的旗艦特色產品線，其脫硫效率可達到迄今為止最嚴苛的排放標準。
- **靈活的結構配置。**尾氣淨化系統提供開式及混合式兩種主要結構配置，以滿足不同的安裝及運行需求。開式系統進一步由兩種子設計組成，即箱式塔及裸塔，採用開放式框架，安裝靈活性更高且便於維護，適用於更廣泛的船舶類型。裸塔設計通過系統重構及管道優化，省卻傳統外殼。根據我們於2026年1月進行的內部評估，在確保脫硫效率及運行成本保持穩定的同時，裸塔設計實現總成本顯著下降，安裝周期縮短，實現效率及經濟效益的雙重突破。混合式系統採用可使船舶在法定禁止排放區域作業、同時支持持續全球運營的封閉集成結構。考慮到羽流現象，此種現象通常源於煙氣脫硫後排放至空氣中，經預冷凝結形成的飽和濕蒸汽，我們已開發出作為尾氣淨化系統輔助部件的氣體消白器，以盡量減少羽流的產生。
- **多重產品優勢。**我們的尾氣淨化系統具備以下核心優勢：

業 務

- 使用壽命長，系統耐用性設計可支持多年運行；
- 脫硫產品利用率高，於2025年，混合式系統及開式系統分別保持超過90%及99%的利用率；
- 安裝高效，在成熟的工程流程支持下，安裝周期相對較短；及
- 船舶適配性靈活，結構設計可適應不同船舶類型及佈局要求。

下圖說明我們的尾氣淨化系統工作流程與關鍵組件。



於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的尾氣淨化系統交付量分別為152套、142套、147套、69套及119套，而消白器交付量分別為0台、10台、43台、11台及18台。

溫室氣體連續排放監測系統

- **產品特點。**我們的溫室氣體連續排放監測系統提供全面溫室氣體監測，並支持對主輔機及鍋爐進行多點測量。該系統配備達到ppb級的氣體濃度分析儀及氣體流量監測系統，可對二氧化碳(CO₂)、甲烷(CH₄)及氧化亞氮(N₂O)等溫室氣體濃度進行精確分析，並動態測量尾氣流量。其可實時輸出溫室氣體排放數據及累計溫室氣體排放強度。
- **產品優勢。**溫室氣體連續排放監測系統採用先進光學傳感及激光光譜技術，以實現ppb級多成分的溫室氣體測量。從研發到製造，系統設計充分考慮嚴苛的海洋環境因素，如船舶航行顛簸、機械振動、高低溫交變載荷及高鹽霧腐蝕，確保在所有類型的極端工況下均能穩定運行。配備獨家專利氣流檢測系統，可精準捕捉主輔機及鍋爐等船載設備的廢氣實際質量流量，為排放核算提供核心計量數據。

業 務

此外，該系統配置由本地及雲模塊組成的雙重隔離智能分析系統。本地終端可實現實時數據存儲與報告顯示，而雲平台則支持多設備數據聚合、異常預警、趨勢分析及合規報告自動生成。此雙架構設計不僅確保數據安全並滿足本地設備運行與維護的需求，亦滿足遠程監控及跨區域數據共享的業務要求。

船上碳捕集系統

- **產品特點。**船上碳捕集系統捕集尾氣（主要為二氧化碳），通過碳捕集與再生系統將二氧化碳液化並壓縮，隨後將液態二氧化碳輸送至陸上工廠作進一步處理。考慮到其推動未來增長的潛力，我們已積極探索該技術，其中包括與大學開展合作。船上碳捕集系統旨在通過收集尾氣（主要成分為尾氣淨化系統產生的二氧化碳和粉塵），助力客戶實現國際海事組織的溫室氣體排放目標。船上碳捕集系統可長期降低碳稅及碳交易成本，並切合國際海事組織的溫室氣體減排戰略的目標。
- **產品優勢。**船上碳捕集系統可根據各類船舶規格量身定制，並已通過試點測試成功驗證。此吸收劑的二氧化碳捕獲率超過90%。

船舶能效增益系統

我們提供全方位菜單式的船舶能效提升系統，主要包括軸帶發電機系統、擋風牆及預旋導輪(PSV)等。這些設備和系統協同作用，能大幅節約燃油並直接減少核心經營成本，同時提升船舶的現有船舶能效指數及碳強度指標表現，進而助力船隊在日益注重能效與合規的市場環境中增強整體競爭力及資產價值。

該業務線的主要代表性產品概述如下。

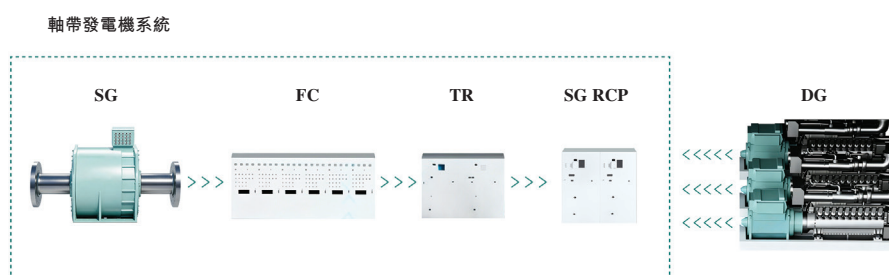
軸帶發電機系統

- **旗艦產品。**軸帶發電機系統是我們的旗艦船舶能效增益系統之一，可將多餘推進功率轉化為電能，以降低對輔發電機的依賴以及減少人工及維護成本，降低燃油消耗與排放並大幅提升船舶的現有船舶能效指數及碳強度指標表現。其提供穩定功率輸出且適用於各類升級改造及新建項目。
- **功能特性與技術特點。**該系統支持多種配置，包括電勵磁同步發電機(EESG)型號（通過勵磁機經碳刷及滑環組件提供直流電進行勵磁）及緊湊型永磁同步發電機(PMSG)型號（內置永磁體，無需外部勵磁電流或滑動電接觸）。該系統提供整體式及半分式兩種結構選項。具體而言，永磁同步發電機型號能夠維持10年以上的使用壽命，因此無需額外組件，具有更易維護、更緊湊、更輕便等優點，因其較高效率而於當前市場更受青睞。

業 務

- **多重產品優勢。**軸帶發電機系統具有以下核心優勢：
 - 功率覆蓋範圍廣泛，已研發出支持最大型集裝箱船（最大達24,000標準箱）的型號，可滿足大規模能效改造的日益增長需求；
 - 獨立軸對中及扭振計算能力，並可全面評估軸帶發電機改造對原軸系造成的風險；
 - 安裝靈活，可根據項目要求靈活調整設備設計及安裝佈局，以適應多樣化船舶佈局及改裝條件，以盡量降低成本及改造量；
 - 改造經驗豐富，效率高、採購周期及項目竣工周期短，從下單到完成安裝及調試僅需約三個月；
 - 採用系統化方法，軸帶發電機出廠前進行測試，以降低不兼容風險；
 - 增強擴展性與可靠性，依託專有的安裝創新及與行業領先合作夥伴的戰略合作，進一步強化這兩大核心優勢；及
 - 擁有專業團隊及全球服務網絡，配備技術嫺熟、經驗豐富的船上調試及海事服務與維護團隊，以提供全球服務並迅速解決軸帶發電機出現的任何問題。

下圖說明我們的軸帶發電機系統工作流程。



附註：

SG	軸帶發電機，安裝於船舶主推進軸上，將主機剩餘動力轉化為電力供船上使用
FC	變頻器，調節頻率及電壓，使軸帶發電機可與柴油發電機並聯運行
TR	變壓器，將變頻器的輸出電壓轉換為與船舶現有電力系統相匹配的電壓，並向船舶供電
SG RCP	軸帶發電機遙控屏，控制及保護軸帶發電機系統並執行遙控操作指令
DG	柴油發電機組，燃燒燃料發電，作為船舶現有動力來源

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的軸帶發電機系統交付量分別為0台、11台、50台、20台及50台。

業 務

擋風牆

- **產品特點。**我們的擋風牆經高保真的計算流體動力學進行優化與模擬，可降低空氣阻力，優化船體周邊氣動流場，實現性能提升。
- **產品優勢。**與依賴經驗的傳統設計不同，我們的優化方案採用參數化變形技術與自動化優化演算法開展數值計算，在計算域內實現近最優外形設計。因此，通過大幅減少阻力，我們的擋風牆能實現顯著的節油效果，在保證結構強度的前提下，採用輕量化高效設計，借助先進的模擬技術及與頂尖研發實驗室（包括中國科研機構中規模最大的風洞實驗室）的合作實現產品高設計精度。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的擋風牆交付量分別為0台、14台、44台、21台及41台。

預旋導輪

- **產品特點與發展。**預旋導輪由導流葉片及導管組成，可改善螺旋槳上半區域的進流均勻性，進而提升螺旋槳尾流的效率。與傳統設計相比，我們採用自動優化並結合多項參數開展預旋導輪的設計與優化工作，在計算域內達成最優結果，且在整個製造流程中對精度進行漸進式把控，以此保障產品質量及能效表現。在製造環節，我們的材料甄選均遵循嚴苛標準，並在國際知名、聲譽卓著的拖曳水池中完成預旋導輪的相關測試。
- **產品優勢。**與常規設計方案相比，我們的優化方案採用參數化變形技術結合面向數值計算的自動優化法，在計算域內實現最優性能表現；視乎船舶的不同船型而定，可實現約3%至6%的節能效率。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的預旋導輪交付量分別為0台、0台、5台、1台及43台。

下表載列我們可提供或開發中的其他船舶能效增益系統。

名稱	主要功能
球鼻艏改裝.....	助力船舶以經濟航速航行，從而通過減少波浪阻力和優化流場，降低能源成本及碳排放。
節能照明系統.....	以節能照明系統替代傳統高能耗照明設備，可大幅節約燃油或能源，降低二氧化碳排放，同時因使用壽命延長和照明質量更優而減少了維護需求。
消渦鰭	通過回收螺旋槳尾流中槳轂周圍浪費的旋轉能量實現節能。

業 務

名稱	主要功能
變頻驅動系統	該系統主要應用於控制設備（如海水泵、船艙風機、低溫泵及高溫泵）運行。其通過變頻技術自動調節設備運行速度，以達到節能效果。該系統採用PID閉環精密控制，可根據溫度與壓力的實時變化，精準調控設備運行狀態，確保系統穩定運行。
空氣潤滑系統（開發中） . . .	通過在船體底部形成一層氣泡墊，減少船舶與海水間的摩擦力，使船舶航行更為順暢，從而降低燃料消耗與排放。
旋轉風筒（開發中）	可產生推力以提供輔助推進力，從而降低燃油消耗及排放的旋轉圓筒，作為輔助風力推進系統運行。
餘熱發電系統（開發中） . . .	通常用於捕獲餘熱並將其轉化為清潔電力。

船舶升級改造及相關服務

船舶升級改造及相關服務基地

船舶升級改造及相關服務基地位於江蘇省張家港市長江南岸，緊鄰京滬高速公路，可便捷通達周邊主要城市。基地內配備一個100,000噸級以下乾船塢以及一個50,000噸級乾船塢。截至最後實際可行日期，張家港基地擁有302名僱員，包括105名專業技術人員。張家港基地年船舶改裝量為100多艘，並配備綠色設備生產線。我們積極與周邊供應商協作，在張家港基地附近設立自有核心部件生產設施。此舉顯著縮減運輸時間並提升現場服務的回應速度。

船舶升級改造及相關服務的關鍵階段及特點

我們依託張家港基地的實力，通過基於船舶技術參數評估並推薦適用改裝方案及估計一攬子報價，為客戶提供船舶升級改造及相關服務。客戶確認方案及價格後，我們即着手改裝設計，此過程涉及收集原船舶圖紙並通過現場勘測進行3D激光掃描。同時，我們進行設備或系統的初步工程設計。一旦掃描點雲數據及所選設備的技術文檔備齊，我們即進入詳細建模及工程設計階段。我們的製造規程旨在從根本上符合各大國際船級社的嚴格規定。同樣，客戶會派遣專業人員進行現場驗收檢查，而業內主要客戶對產品的質量要求甚至較船級社要求更加嚴格。改裝周期主要取決於改裝的規模與複雜程度。船級社的中間檢驗亦將影響竣工時間。完成單艘船舶改裝所需的時間（按自其抵達船廠起至駛離船廠止計算）一般介乎約三個星期至約三個月，平均為36日。

業 務

我們允許客戶選擇符合其需求的改裝方案，並在張家港基地同步完成該等任務。客戶可選擇利用我們所有其他設備和系統進行改裝，以達成其排放控制及節能目標。於整個過程中，我們為客戶提供符合其需求的合適解決方案建議，涵蓋技術方案設計、核心設備製造、安裝管理、系統集成調試及全球維護支持，通過標準化管理及模塊化工程流程解決改造周期長、複雜多接口協調、高技術集成要求等行業痛點。船舶升級改造及相關服務注重多維度系統優化及特定船舶定制化方案，依託先進的工程設計、靈活的佈局規劃及強大的多產品集成能力，使我們在各類改裝場景下均能提供兼顧運行效率、船載空間限制、安裝兼容性及長期可維護性的設備和系統。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們完成改裝的船舶數量分別為0艘、3艘、77艘、26艘及30艘。

全天候技術支援

我們通過在東南亞、歐洲及北美構建的全球網絡，提供全天候回應技術支援（包括船上調試）。具體而言，我們的技術支援已覆蓋中國、德國、希臘、新加坡、土耳其及美國，並在加拿大、英國、印度及阿拉伯聯合酋長國通過當地合作夥伴提供更多支援服務。我們提供的技術支援服務涵蓋超過40個國家及地區的140多個港口及碼頭。我們踐行追求卓越的承諾，提供全面技術支援，確保客戶於船舶改裝中體驗最佳性能。例如，我們的服務涵蓋技術支援、故障檢查與排解、科學維護規劃、備件供應、船員培訓及技術改造。我們專門提供綠色航運設備和系統備件、船上維修服務及技術支援，並擁有豐富的經驗，可滿足客戶的各種需求。

我們已組建專業技術支援團隊，包括調試團隊、保修期內外服務團隊、備件銷售團隊及船廠升級改造團隊，可隨時解決任何疑問，並針對每艘船舶需求提供持續維護與協助。我們已實行一項計劃，通過提供綜合技術培訓、拓展服務覆蓋範圍及能力以及建立強大遠程技術支援，確保技術支援團隊掌握必要技能。我們秉持可持續發展與高效運營理念，致力於在服務交付後，保障核心系統長期維持最優運行狀態。我們採取主動服務模式，包括定期巡檢、為船員提供專項培訓及提供本地專家網絡訪問權限，確保客戶在向綠色航運轉型中保持信息暢通，並獲得充分賦能。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們完成的技術支援訂單數量分別為162份、416份、3,293份、1,054份及1,564份。

船舶智能運維系統

船舶智能運維系統主要涵蓋船艙污水井智能監測系統。此外，我們亦提供船舶性能監控系統，該系統可遙距追蹤能源消耗及營運效率，提供關鍵數據可視化，以優化性能。再者，我們亦正探索其他船舶運營及維修場景中的AI應用。這些系統降低檢查及維護複雜性，減少運營風險及時間成本，並大幅提升船舶運營商的人工效率。

船艙污水井智能監測系統

- 代表性船舶智能運維系統。我們的船艙污水井智能監測系統為船上其中一處至關重要但傳統上難以監控的區域提供智能監管，以實現實時監控、潛在風險預警，提升運行可視化水平，夯實全船智能管理的數字化基礎。

業 務

- **功能特點。**該系統集成實時視頻監控、洩露與溢流檢測、自動警報、智能事件記錄及油水識別功能，備有專為污水井惡劣環境設計的防爆攝像頭及高防護等級硬件。
- **系統優勢。**我們的系統通過減少人員進入密閉危險的艙底空間來提升安全性；借助集中可視化及數據驅動監控來提高管理效率，能快速回應異常情況，從而降低運營風險與維護工作量。
- **部署與可靠性優勢。**系統安裝配置靈活，採用工業級防爆攝像頭且兼容船舶網絡系統，在極端船舶環境下性能穩定，支持在多個污水井位置進行可擴展部署。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的船艙污水井智能監測系統交付量分別為0套、4套、60套、33套及64套。

當前及未來探索

我們正在開發並探索AR船舶設備智能管理平台、船舶態勢感知輔助系統及智能故障排解系統的商業化。這些創新系統利用先進技術提升海事運營效率：(i)AR船舶設備智能管理平台利用AR與AI技術實現高效設備管理與實時報告；(ii)船舶態勢感知輔助系統運用多攝像頭技術與AI分析保障全面航行安全；及(iii)智能故障排解系統可提供快速故障診斷與維修指導。

船舶新能源系統

船舶新能源系統旨在滿足客戶對綠色燃料應用日益增長的需求，涵蓋岸電或替代海上電力、電動船舶及雙燃料動力系統。這些系統助力航運運營商平穩向未來船用燃料轉型，提升其應對的全球能源格局動態演變的適應能力。

該產品組合的主要代表性產品概述如下。

岸電或替代海上電力

- **產品特點。**為滿足若干國家及地區對特定船舶強制使用岸電系統的相關要求，我們的岸電系統通過無縫連接為停泊船舶提供穩定的岸側電力，實現船電與岸電平穩過渡，使船舶能夠關閉船上輔機，減少燃油消耗、廢氣排放、噪音及空氣污染。該系統採用高度靈活的模塊化系統架構，提供固定式與移動式兩種配置，以適應不同船舶類型及港口條件，滿足強制使用岸電或替代海上電力的要求。
- **產品優勢。**我們的岸電或替代海上電力系統通過集裝箱式即插即用配置提供強大適應性，支持與船側及港側接口無縫集成，採用經安全認證的部件確保可靠電力傳輸，例如電纜卷筒及電纜管理系統、高壓受電屏及連接屏、不間斷電源單元及監控系統。這些部件可與原有船舶配電系統連接，以實現不間斷電源切換。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的岸電系統交付量分別為3套、10套、14套、2套及12套。

業 務

電動船舶系統

我們的電動船舶系統將船舶設計、電力推進與智能能源管理整合為一體化系統，為客戶提供專為達致零直接廢氣排放而設計的整船，而非單一電力系統組件。

- **產品特點。**我們的電動船舶採用磷酸鐵鋰電池系統、實時電池管理系統(BMS)及分佈式電力推進，支持固定式充電架構與換電式電池架構，以滿足不同運行需求。
- **產品優勢。**該系統通過循環壽命較長的電池提高運行效率與安全性，借助充電或模塊化換電站實現快速補能，並通過優化船體動力一體化降低整體能耗。
- **應用價值。**通過大幅降低燃油與維護成本，同時杜絕直接排放，我們的電動船舶為航運運營商(尤其是內河航線運營商)提供了一條兼具商業可行性的綠色、合規兼具成本效益的運營路徑。
- **應用場景。**我們已成功將一艘傳統燃油船舶改造為電動船舶，根據船舶運營數據顯示該艘船舶結果節省近三分之二的能源成本，並且每年減少56噸二氧化碳排放。

雙燃料動力系統

雙燃料動力系統允許船舶使用兩種不同燃料運行，通常為傳統燃料與新能源燃料。這兩種燃料可實現無縫切換，從而提高運行靈活性、節約成本，並通過大幅降低排放以符合日益嚴格的環境法規。在雙燃料動力系統改造領域，我們具備技術研發、系統設計、實船改造及全球海事服務與維護的能力。我們目前提供三類配備雙燃料動力系統的新能源船舶。每種船舶均使用柴油，並可選用液化天然氣、甲醇或氨。我們擁有10多項與雙燃料有關的重要註冊專利。

下表載列新能源船舶的競爭優勢與應用。

	競爭優勢	應用
<u>液化天然氣燃料船</u>	碳排放量減少20%，大幅降低NO _x 排放，SO _x 及顆粒物排放幾乎為零	技術成熟且基礎設施完善，適用於遠洋航運
<u>甲醇燃料船</u>	採用綠色甲醇可實現95%的二氧化碳減排，採用灰色甲醇可實現10%到15%的二氧化碳減排，實現80%的NO _x 減排，SO _x 及顆粒物實現零排放	儲存與運輸便捷，與現有系統高度兼容，深受船東青睞
<u>氨燃料船</u>	零碳燃料，不含碳元素	未來遠洋航運的重要動力選擇

業 務

我們的技術成果已達到中國領先水平，部分達到國際先進水平。具體而言，我們通過設計並製造裝有甲醇供應撬塊及雙層甲醇供應管道的甲醇供應系統，成功改造中國首艘純甲醇電動船舶。我們亦是中國首家將現有船舶發動機改造為甲醇雙燃料發動機並獲中國船級社產品認證的企業。因此，我們的船舶新能源系統並不依賴傳統燃料。

我們的財務及經營指標

按業務線劃分

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度									截至5月31日止五個月					
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)									(未經審計)					
船舶尾氣排放控制及淨化系統	2,334,052	801,376	34.3	1,881,690	705,398	37.5	1,566,494	617,503	39.4	611,270	214,732	35.1	767,297	388,966	50.7
船舶能效增益系統	-	-	-	250,979	79,824	31.8	854,566	214,184	25.1	352,974	82,742	23.4	859,534	340,494	39.6
船舶升級改造及相關服務	21,705	2,233	10.3	222,671	33,113	14.9	924,266	158,615	17.2	326,298	59,318	18.2	799,995	105,954	13.2
船舶智能運維系統	-	-	-	8,504	5,289	62.2	63,549	28,350	44.6	23,409	13,447	57.4	30,083	10,445	34.7
船舶新能源系統	8,954	3,737	41.7	24,910	10,842	43.5	52,100	13,840	26.6	3,626	728	20.1	32,922	10,987	33.4
其他 ⁽¹⁾	4,052	3,831	94.5	8,744	7,224	82.6	40,199	30,174	75.1	5,894	3,870	65.7	17,169	15,438	89.9
總計	2,368,763	811,177	34.2	2,397,498	841,690	35.1	3,501,174	1,062,666	30.4	1,323,471	374,837	28.3	2,507,000	872,284	34.8

附註：

(1) 主要指廢料銷售。

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的主要業務銷量及平均售價明細。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)
船舶尾氣排放控制及淨化系統	152	15,356	221	8,514	242	6,473	103	5,935	148	5,184
船舶能效增益系統	-	-	140	1,793	447	1,912	161	2,192	296	2,904
船舶升級改造及相關服務	162	134	421	529	3,371	274	1,080	302	1,596	501
船舶智能運維系統	-	-	115	74	545	117	186	126	275	109
船舶新能源系統	3	2,985	10	2,491	14	3,721	2	1,813	12	2,744
總計	317		907		4,619		1,532		2,327	

業 務

- **船舶尾氣排放控制及淨化系統**

由2023年至2025年，船舶尾氣排放控制及淨化系統的收入及平均售價有所下降，主要由於我們因應市場狀況變化承接更多新造船項目及較小規模的尾氣淨化系統項目，而該等項目的合同價值通常低於改裝項目。具體而言，新造船項目通常僅涉及銷售我們的產品，而改裝項目通常涉及銷售我們的產品以及額外的船舶改裝設計、安裝、改裝、裝配及測試工程。因此，新造船項目的合同價值通常低於改裝項目。收入減少主要是由於平均售價下降的影響遠超銷量增長所帶來的影響。我們船舶尾氣排放控制及淨化系統的收入由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期有所增加，主要由於我們就客戶因調整其船隊後不再需要的若干產品所產生的過往成本，與該客戶達成結算所致。該業務線的平均售價由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期有所下降，主要由於我們因應當前市場需求，持續承接更多較小規模的尾氣淨化系統項目，而該等項目的合同價值通常較低。

我們的尾氣淨化系統業務主要以項目為基準，涉及定制化、非標準項目。因此，我們的毛利率可能因各種因素而在合理範圍內波動，包括項目範圍、工期、原材料價格波動、安裝要求、產品組合及客戶組合。毛利率由2023年至2024年增加主要由於混合式尾氣淨化系統項目的貢獻增加，該等項目的毛利率一般相對較高。毛利率於2025年進一步增加主要是由於客戶的船舶更換安排產生的一次性結算收入，而該安排涉及的相應成本極低。撇除此一次性結算收入，我們於2025年的船舶尾氣排放控制及淨化系統的毛利率將為33.7%，低於2024年，主要是由於混合尾氣淨化系統項目的收入貢獻較2024年低。毛利率於截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於我們就客戶因調整其船隊後不再需要的若干產品所產生的過往成本，與該客戶達成結算，而該等產品於本期間產生的成本甚微所致。不計該結算收入，我們截至2026年5月31日止五個月的船舶尾氣排放控制及淨化系統的毛利率為38.8%，高於2025年同期，主要因為期內確認的若干尾氣淨化系統項目錄得相對較高的毛利率，反映了因我們尾氣淨化系統業務以項目為本的性質而產生的各期之間的正常波動。

- **船舶能效增益系統**。船舶能效增益系統的收入自2024年開始產生，並於2025年大幅增加，主要由於相關產品供應趨於穩定後，我們開始接獲客戶的批量訂單。來自該業務線的收入由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期大幅增加，主要由於我們的產品進一步獲得市場認可，帶動訂單及銷售量持續強勁增長。毛利率由2024年至2025年減少主要由於軸帶發電機系統的貢獻增加，而該系統一般涉及更複雜的成本組成元素及更高的項目成本。我們的軸帶發電機系統項目成本較高，主要是由於其產品複雜程度較高及安裝成本較高。與我們其他船舶能效增益系統一般僅涉及原材料及加工成本不同，軸帶發電機系統須額外配備發電機、變頻櫃等機電設備，而該等設備於2025年合共約佔軸帶發電機系統總成本的一半。此外，軸帶發電機系統須配合各船舶現有的引擎及軸系配置以及電力需求進行安裝，因此產生額外安裝成本。此外，由於軸帶發電機系統仍處於技術優化及市

業 務

場推廣階段，其項目成本仍有待進一步優化。儘管如此，我們船舶能效增益系統的毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於我們憑藉與供應商增強的議價能力取得更有利的採購價格、進一步優化設計帶來成本節省，以及交付毛利率改善及較高的產品（如高功率軸帶發電機系統、預旋導輪及擋風牆）所致。

- **船舶升級改造及相關服務。**船舶升級改造及相關服務的收入、毛利及銷量於2024年及2025年均大幅增加。此乃主要由於我們從提供尾氣淨化系統的配套售後支持擴大至提供更廣泛的創收船舶升級改造及相關服務，包括整船升級改造、備件銷售、全球技術支援、航次維修及複雜設備維修服務。收入、毛利及銷量由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期有所增加，主要由於項目交付水平較高所致。平均售價由2023年至2024年上升，主要由於我們由2023年的技術支援服務擴展至2024年的額外船舶升級改造及維修服務，而2025年平均售價下降則主要由於技術支援服務銷量大為增加，以及由此導致更廣泛的服務範圍及更大的合同價值範圍。特別是，我們於2025年的技術支援服務涵蓋更廣泛的服務，由較小型的備件相關支援以至較大型的航次維修。平均售價於截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於涉及更大規模及更複雜改裝工程的項目交付，而該等項目的合同價值較高。毛利率由2023年至2025年上升，主要由於利潤率較高的技術支援服務（如全球應急維修）的收入貢獻增加。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期下降，主要由於已交付項目產生較高的原材料採購成本所致。
- **船舶智能運維系統。**船舶智能運維系統的收入自2024年開始產生，並於2025年大幅增加，主要由於我們於2024年開始試銷，並於2025年獲得批量訂單。該業務線的收益由截至2025年5月31日止五個月增加至2026年同期，主要由於客戶對我們的認可度提高，帶動訂單增加。毛利率由2024年至2025年以及由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期下降，主要由於我們為滿足客戶的營運需求而承擔升級配置的成本，但並未提高售價，以促進與客戶建立長期及更廣泛的合作關係。
- **船舶新能源系統。**船舶新能源系統的收入及銷量於往績記錄期間有所增加，主要由於受客戶需求帶動，岸電系統銷售增加。毛利率於2025年下降，主要由於2025年承接的岸電項目主要為改造項目，而該等項目一般涉及較高的成本。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於(i)供應範圍較廣和工作較複雜的項目平均售價較高，及(ii)我們從供應商獲得較優商業條款使安裝費用降低。於往績記錄期間的平均售價波動主要由於項目範圍及產品組合差異所致。

按主要產品或服務劃分

下表載列我們於所示期間按主要產品或服務劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度									截至5月31日止五個月					
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)									(未經審計)					
尾氣淨化系統...	2,334,052	802,441	34.4	1,861,666	699,771	37.6	1,515,592	597,825	39.4	594,431	207,386	34.9	745,909	379,949	50.9

業 務

	截至12月31日止年度									截至5月31日止五個月					
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)									(未經審計)					
軸帶發電機															
系統	-	-	-	130,186	36,892	28.3	516,741	119,794	23.2	185,036	36,819	19.9	591,345	208,129	35.2
船舶升級改造...	-	-	-	47,613	7,799	16.4	563,525	65,022	11.5	233,136	24,097	10.3	325,979	46,945	14.4
技術支援	21,705	976	4.5	57,092	14,755	25.8	224,943	90,584	40.3	93,163	35,222	37.8	136,618	54,357	39.8
船舶污水井智能															
監測系統	-	-	-	1,146	477	41.6	18,233	3,579	19.6	10,208	3,193	31.3	18,023	56	0.3
岸電	8,954	3,929	43.9	24,910	10,843	43.5	52,100	13,840	26.6	3,626	729	20.1	32,922	10,987	33.4
總計	<u>2,364,711</u>	<u>807,346</u>		<u>2,122,613</u>	<u>770,537</u>		<u>2,891,134</u>	<u>890,644</u>		<u>1,119,599</u>	<u>307,446</u>		<u>1,850,797</u>	<u>700,424</u>	

下表載列我們於所示期間按主要產品及服務劃分的銷量及平均售價明細。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	銷量 ⁽¹⁾	平均售價	銷量 ⁽¹⁾	平均售價	銷量 ⁽¹⁾	平均售價	銷量 ⁽¹⁾	平均售價	銷量 ⁽¹⁾	平均售價
	(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)	
尾氣淨化系統	152	15,356	142	13,110	147	10,310	69	8,615	119	6,268
軸帶發電機系統	-	-	11	11,835	50	10,335	20	9,252	50	11,827
船舶升級改造	-	-	3	15,871	77	7,319	26	8,967	30	10,866
技術支援	162	134	416	137	3,293	68	1,054	88	1,564	87
船舶污水井智能										
監測系統	-	-	4	287	60	304	33	309	64	282
岸電	3	2,985	10	2,491	14	3,721	2	1,813	12	2,744
總計	<u>317</u>		<u>586</u>		<u>3641</u>		<u>1,204</u>		<u>1,839</u>	

附註：

(1) 指已售套數，惟船舶升級改造及技術支援服務除外，兩者分別按已升級改造船舶數目及服務訂單數目呈列。

- 尾氣淨化系統。**由2023年至2025年，尾氣淨化系統的收入及平均售價有所下降，主要由於產品及項目組合變動，包括新造船項目的佔比增加（該等項目一般不涉及升級改造安裝工程）以及市場競爭所致。尾氣淨化系統的收入由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於我們就客戶因調整其船隊後不再需要的若干產品所產生的過往成本，與該客戶達成結算所致。尾氣淨化系統的平均售價由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期有所下降，主要由於我們因應市場需求，持續承接更多小型尾氣淨化系統項目。毛利率於2023年至2025年上升，主要由於混合式尾氣淨化系統項目的貢獻較高，而其毛利率通常較高。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於我們就客戶因調整其船隊後不再需要的若干產品所產生的過往成本，與該客戶達成結算，而該等產品於本期間產生的成本甚微所致。
- 軸帶發電機系統。**軸帶發電機系統的收入及銷量於2025年大幅增加，主要由於相關產品供應趨於穩定後，我們接獲客戶的批量訂單。收入及銷量由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期大幅增加，主要由於我們的產品進一步獲得市場認可，帶動訂單及銷售量持續強勁增長。平均售價及毛利率於2025年下降反映了軸帶發電機系統在批量銷售及相對複雜的成本結

業 務

構及較高項目成本下的定價水平。平均售價由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於期內交付較多高功率軸帶發電機系統，而額定功率較高的系統一般具有較高的售價。我們的軸帶發電機系統毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於我們憑藉與供應商增強的議價能力取得更有利的採購價格、進一步優化設計帶來成本節省，以及交付更多高功率軸帶發電機系統，而該等系統一般具有較高的毛利率。

- **船舶升級改造。**船舶升級改造的收入及銷量自2024年開始產生，並於2025年大幅增加，主要由於張家港船舶升級改造及相關服務基地開始運營後，我們的船舶升級改造及相關服務能力得以擴展，以及我們承接更多船舶升級改造項目。船舶升級改造的收入及銷量由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期的增加，主要由於較高的項目交付水平。2025年平均售價下降，主要由於2025年服務的船舶類型組合更廣，包括散貨船及工程船，而該等船舶的單價通常低於2024年完成的集裝箱船項目。平均售價由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於涉及更大規模及更複雜改裝工程的項目交付，而該等項目的合同價值較高。毛利率由2024年至2025年下降，主要由於2024年完成的船舶升級改造項目數量有限，使2024年的毛利率代表性較低，而2025年的毛利率則反映更廣泛的項目組合及更正常化的盈利水平。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於收入增加使固定成本（包括場地租金、設備折舊及員工成本）可分攤至更大的收入基礎上。
- **技術支援。**技術支援的收入、毛利及銷量於往績記錄期間有所增加，主要由於我們由為尾氣淨化系統提供配套售後支持擴展至更廣泛的創收型技術支援服務，包括全球技術支援、航修、複雜設備維修及其他現場技術服務。2025年平均售價下降，主要由於銷量大幅增加以及所承接技術支援項目的範圍更廣，包括不同合同價值的項目。平均售價於截至2025年5月31日止五個月至2026年同期維持穩定。毛利率於往績記錄期間上升，主要由於我們持續升級及擴展技術支援服務範圍，由備件支持擴展至全球緊急維修等更廣泛服務，隨著業務規模擴大，提升了該等服務的盈利能力。
- **船艙污水井智能監測系統。**船艙污水井智能監測系統的收入及銷量自2024年開始產生，並於2025年大幅增加，主要由於我們於2024年開始試銷，並於2025年獲得批量訂單。收入及銷量由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期有所增加，主要由於客戶對我們的認可度提高，帶動訂單增加。毛利率由2024年至2025年以及由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期下降，主要由於我們為配合客戶的營運需求而承擔升級配置的成本，但並未提高售價，以促進與客戶建立長期及更廣泛的合作關係。
- **岸電。**岸電的收入及銷量於往績記錄期間有所增加，主要由於客戶採購增加。毛利率於2025年下降，主要由於2025年承接的岸電項目主要為升級改造項目，而該等項目通常涉及較高成本。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於(i)供應範圍較廣和工作較複雜的項目

業 務

平均售價較高，及(ii)我們從供應商獲得較優商業條款使安裝費用降低。於往績記錄期間的平均售價波動主要由於項目範圍及產品組合差異所致。

按地理位置劃分

下表載列我們於所示期間按地理位置劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度									截至5月31日止五個月								
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年					
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)									(未經審計)								
歐洲	876,994	308,245	35.1	1,502,574	584,202	38.9	2,316,573	659,073	28.5	857,068	227,274	26.5	1,796,412	663,658	36.9			
亞洲	1,471,290	497,646	33.8	777,390	218,377	28.1	737,709	297,494	40.3	357,125	108,956	30.5	596,112	167,951	28.2			
非洲	-	-	-	8,202	3,665	44.7	158,857	13,708	8.6	14,764	6,272	42.5	-	-	-			
美洲	-	-	-	28,646	9,005	31.4	250,640	79,592	31.8	72,665	23,582	32.5	101,799	36,998	36.3			
大洋洲	20,478	5,286	25.8	80,686	26,441	32.8	37,394	12,799	34.2	21,849	8,754	40.1	12,677	3,677	29.0			
總計	<u>2,368,763</u>	<u>811,177</u>	<u>34.2</u>	<u>2,397,498</u>	<u>841,690</u>	<u>35.1</u>	<u>3,501,174</u>	<u>1,062,666</u>	<u>30.4</u>	<u>1,323,471</u>	<u>374,837</u>	<u>28.3</u>	<u>2,507,000</u>	<u>872,284</u>	<u>34.8</u>			

- 歐洲**。來自歐洲的收入於往績記錄期間有所增加，主要由於對客戶A的銷售增加。毛利率由2023年至2024年上升，主要由於混合式尾氣淨化系統的銷售增加，而該等產品通常具有較高的毛利率。毛利率於2025年下降，主要由於船舶能效增益系統及船舶升級改造及相關服務於歐洲的收入貢獻佔比提高，而該等業務線通常具有相對較低的毛利率。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於船舶能效增益系統的收入貢獻增加，而該系統的毛利率因我們憑藉與供應商增強的議價能力取得更有利的採購價格，以及進一步優化設計帶來成本節省而有所提高。具體而言，我們於期內交付更多高功率軸帶發電機系統，而該等系統一般具有較高的毛利率。
- 亞洲**。來自亞洲的收入於2024年減少，並於2025年維持相對穩定。2024年的減少主要由於我們的唯一分銷商浙能越海的收入減少，而該減少乃由於分銷安排項下終端客戶（即客戶D）的船期及項目交付週期所致。來自亞洲的收入由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期的增加主要由於交付合同價值較高的項目。毛利率於2024年下降，主要由於相關項目主要涉及散貨船，而該等項目通常具有較低的毛利率。毛利率於2025年上升，主要由於新造集裝箱船設備供應的收入貢獻增加，而該等業務通常具有較高的毛利率。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期下降，主要由於已交付項目的原材料採購成本較高。
- 非洲**。來自非洲的收入自2024年開始產生，並於2025年大幅增加，主要由於2025年一項交易金額較大的船舶綠色升級改造項目帶來收入貢獻。毛利率由2024年的44.7%下降至2025年的8.6%，主要由於2024年的收入主要與尾氣淨化系統銷售有關，而2025年的收入則主要與整船升級改造項目有關，而該等項目由於整體項目成本較高，通常具有較低的毛利率。截至2026年5月31日止五個月，我們並無自非洲產生收入，主要由於來自現有客戶的訂單已於過往期間完成，而在此期間進行的項目仍在執行中且尚未達到交付階段。

業 務

- **美洲。**來自美洲的收入及毛利自2024年開始產生，並於2025年大幅增加，主要由於我們成功擴展於美洲的客戶基礎，從而帶動船舶尾氣排放控制及淨化系統的銷售增加。我們來自美洲的收入及毛利由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期增加，主要由於尾氣淨化系統銷售增加。我們來自美洲的毛利率於2024年及2025年維持相對穩定。來自美洲的毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於我們的船舶尾氣排放控制及淨化系統的收入貢獻增加，而該系統現時具有較高的毛利率。
- **大洋洲。**來自大洋洲的收入於2024年增加並於2025年下降，主要由於客戶結構變動所致。來自大洋洲的收入由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期減少，主要由於若干來自現有客戶的訂單已完成，導致本期間交付的訂單減少。毛利率於2024年及2025年維持相對穩定，其波動主要由於產品及服務組合變動所致。毛利率隨後於截至2025年5月31日止五個月至2026年同期下降，主要由於船舶升級改造及相關服務的收入貢獻水平較高，而該等服務一般具有較低的毛利率。

下表載列於所示期間我們按主要國家或地區劃分的收入明細（按絕對金額及佔我們總收入的百分比表示）。我們將主要國家或地區界定為在往績記錄期間的最新適用期間（即截至2026年5月31日止五個月）產生收入最多的前六大國家或地區。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月，					
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年			
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%		
	(以千元計，百分比除外)						(未經審計)					
塞浦路斯.....	874,250	36.9	1,373,102	57.3	2,148,517	61.4	756,259	57.1	1,662,134	66.3		
新加坡	59,723	2.5	292,613	12.2	252,746	7.2	120,856	9.1	436,626	17.4		
中國內地.....	783,998	33.1	185,930	7.8	286,947	8.2	142,636	10.8	131,716	5.3		
加拿大	—	—	—	—	65,768	1.9	7,910	0.6	52,860	2.1		
巴拿馬	—	—	—	—	163,418	4.7	59,593	4.5	48,940	2.0		
荷蘭	—	—	—	—	41,487	1.2	10,882	0.8	40,421	1.6		
總計	1,717,971	72.5	1,851,646	77.3	2,958,883	84.6	1,098,137	82.9	2,372,696	94.7		

技術

我們採用研究與生產相結合的模式，高效地將科研成果轉化為實際生產力。此舉不僅強化我們的技術實力，亦確保研發工作與市場需求緊密契合。我們可迅速將創新技術應用於產品，尤其是在增能領域，我們已於該領域取得顯著進展。

此外，我們的研究團隊在技術成果轉化為實際應用方面表現卓越。這些成就不僅為本公司創造新的增長機遇，亦為行業整體發展作出貢獻。展望未來，我們致力開展深入研究並收集更多見解，以彰顯我們的創新能力及行業影響力。

先進環保與能效技術

我們已研發出一套全面的技術，支持船舶減排及船舶能效提升，涵蓋廢氣處理、多污染物連續監測、空氣動力與水動力優化及推進能量轉換等領域。這些技術可在各類船舶上實現可量化的燃油節約、經濟回報率及船舶資產價值增加、現有船舶能效指數及碳強度指標表現提升以及全生命周期優化的運行效率。

業 務

例如尾氣淨化系統提供混合式及開環式配置。根據灼識諮詢的資料，於2025年，按收入計，我們的尾氣淨化系統位居全球第一。根據灼識諮詢的資料，2025年，全球十大集裝箱航運集團掌控著84.5%的全球集裝箱運輸運力，而我們已為其中六家集團提供服務。

我們的船尾動力系統是與船舶動力系統集成的能效系統。其由預旋導輪及消渦鰭組成，可改善螺旋槳上半區域的進流均勻性並降低艉後方壓力，從而優化能源消耗。通過提升螺旋槳推進效率，該系統大幅減少燃油消耗與排放，優化船舶的碳強度指標，並推動綠色航運發展。

一體化船舶工程與改造交付能力

我們的工程能力覆蓋全鏈條船舶改造技術，包括結構重組設計、模塊化系統集成、推進動力匹配及多產品配置設計。依託標準化項目管理、模塊化工程工具、成熟的安裝流程及全球供應商網絡，我們能在複雜改造場景下實現可靠執行、縮短安裝周期及高兼容性交付。

智能船舶運行技術

我們的智能船舶技術棧整合基於AI的感知、自動監測、數據分析及數字孿生賦能監控。代表性創新技術包括船艙污水井智能監測系統、AR船舶設備智能管理平台、船舶態勢感知輔助系統、智能故障排解系統及船舶性能監測系統，這些系統降低勞動強度與檢測風險，提升船上態勢感知能力，支持數據驅動故障排解決策及預測性維護。

電氣化與新能源推進技術

我們為船舶電氣化提供全面的技術配套方案，整合船舶設計、電力推進、磷酸鐵鋰電池系統、電池管理系統、分佈式推進控制及岸側岸電系統或替代海上電力系統。我們的新能源技術能力使經營商能夠實現零直接廢氣排放或雙燃料推進，為未來船用燃料應用做好準備，並降低長期能源與維護成本。

研發

我們堅信，對研發的投入是我們增長戰略的基石，也是構建競爭優勢的關鍵驅動力。隨著行業日益重視可持續發展，我們的船舶升級改造及相關服務處於創新前沿，致力於先進技術的研發。我們目前正開發的產品組合包括可大幅減少溫室氣體排放的船上碳捕集系統及可實現更強的燃料適配性與更高的運營合規性的雙燃料動力系統。此外，我們正開發空氣潤滑系統，可盡量減少船體摩擦，從而實現燃油經濟最大化。我們的創新旋轉風筒利用風能進一步優化性能，而我們的餘熱發電系統則可捕捉並再利用餘熱，以提高船上能源利用率。再者，這些系統與我們的智能產品共同彰顯我們致力通過可持續及高效技術重塑航運業，推動其向更環保運營模式轉型。

我們的能力

自成立以來，我們在研發領域的持續投入支撐我們的穩步發展，使我們能夠持續完善產品組合，提升技術能力，包括招募、培養及挽留具有豐富經驗的科技人才。

我們已建立省級重點企業研究院，業務涵蓋產品開發、技術管理、電氣控制開發、集成技術、數字信息及數值模擬等領域。截至2026年5月31日，我們擁有一支由

業 務

134名專業研發人員組成的研發團隊。截至同日，我們在船舶脫硫、雙燃料供應及碳捕集領域有50多項發明專利，其中核心技術榮獲浙江省科技進步一等獎，多項產品亦獲得國際船級社認證。

研發流程

我們的研發以市場為導向，深度結合客戶需求。依託在綠色航運設備和系統行業多年的經驗，我們已建立起結構化且兼具靈活性的研發機制。我們的研發流程主要包括以下階段：

- **研發與市場洞察融合。**我們的研發規劃與客戶需求、法規趨勢及船舶經營場景緊密結合。通過密切跟蹤行業動態及客戶對更綠色、更智能航運的需求，我們精準識別新興需求，並開發相應的技術與產品。
- **產品測試與試點驗證。**設計完成後，我們開展實驗室測試及小規模試點試驗，評估產品性能與可靠性。目前處於試點階段的項目旨在提升船舶能效，而智能產品則集成傳感與數據分析能力，支持智能的監控與故障診斷。通過迭代測試，確保產品功能穩定，為大規模部署做好準備。
- **傳統產品創新與優化。**我們定期對傳統產品進行創新及優化，以確保其滿足客戶的最新要求。例如，我們根據客戶及行業反饋，持續探討、完善並提升尾氣淨化系統設計，以更好地滿足現場施工需求，正朝着更加緊湊、更節能、更智能的未來邁進。此外，我們的脹緊套可縮短交付時間並降低生產成本，其容量正從3MW突破至4MW。我們成功利用4.3MW脹緊套對船舶進行改造。
- **合作驅動創新。**我們與頂尖高校合作，在需要先進建模或實驗設施的領域深化研究。一個顯著的例子是與一所頂尖高校合作研發的擋風玻璃系統。我們借助其風洞資源，已實現全面產業化，累計獲得逾180份訂單，約100次交付。此類合作使我們能夠借助學術資源，進一步完善產品組合。

銷售及營銷

我們的銷售及營銷策略旨在通過多維度銷售網絡、主動客戶對接及一體化營銷舉措，強化品牌認知度、擴大市場覆蓋範圍並深化客戶關係。

銷售團隊與策略

- 我們採用「全員營銷」模式，各部門共同承擔營銷職責，並由資深技術經理直接參與客戶對接。銷售活動主要由營銷部門協調，其他部門根據項目需要參與客戶開發、技術交流、服務支持及其他營銷相關活動。
- 我們主要採取直銷模式，同時通過銷售代理銷售部分產品。在我們的直銷模式下，我們直接向客戶營銷及銷售產品。在我們的銷售代理模式下，銷售代理協助我們營銷產品並引薦客戶，而我們則直接與客戶訂立銷售合同，並直接向客戶交

業 務

付產品。我們重視與海外大型航運公司、船東及船廠建立長周期合作關係，依託強大的客戶黏性及持續訂單支持。我們的產品銷往全球多個國家的客戶，包括德國、希臘、新加坡、日本、中國、塞浦路斯、土耳其、利比里亞、英國、加拿大、挪威、意大利及印度。

銷售代理

於往績記錄期間，我們已委任銷售代理，以借助其於當地市場的專業知識與市場覆蓋能力。通過利用其市場洞察、推廣能力及客戶觸及面，我們成功擴大了銷售網絡，並實現了客戶群的增長。我們就該等銷售代理協助拓展銷售網絡的服務支付服務費。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們確認的銷售代理服務費分別為人民幣25.2百萬元、人民幣46.2百萬元、人民幣36.0百萬元、人民幣14.8百萬元及人民幣17.1百萬元。此外，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們透過銷售代理產生的收入分別為人民幣487.6百萬元、人民幣533.1百萬元、人民幣537.0百萬元、人民幣225.1百萬元及人民幣268.2百萬元，分別佔同期總收入的20.6%、22.2%、15.3%、17.0%及10.7%。我們直接與通過銷售代理引薦的客戶訂立銷售合同。根據灼識諮詢的資料，該等銷售安排在航運行業屬常見做法。

我們與第三方銷售代理協議一般主要條款的摘要載列如下：

- 期限。協議期限通常為一至三年。
- 佣金。銷售代理通常有權根據其銷售的設備和系統，按合同價格的特定比例收取佣金。
- 銷售代理責任。銷售代理負責通過市場調研、廣告及編製商業方案等方式，推廣並銷售我們的設備和系統。
- 知識產權。我們保留了與我們產品及設計相關的所有知識產權。
- 終止。協議可經雙方一致同意終止。此外，任何一方在發生不可抗力、對方收到書面通知後未補救違約行為，或對方明確拒絕履行協議的情況下，亦有權終止協議。

營銷與品牌建設工作

我們致力於將浙能邁領打造為全球知名的創新與品質品牌。我們的營銷與品牌建設工作包括：

- 強化全球佈局與市場認可度。通過海外考察、大型海事展會及戰略性客戶對接，我們持續擴大國際影響力，深化在歐洲及亞洲的業務覆蓋，並與全球領先航運公司、船東及船廠建立長期合作。這些工作顯著提升了我們在全球綠色船舶設備和系統市場的知名度與品牌認可度。
- 高品質交付與服務口碑。我們採用從設計、製造到安裝、調試及全天候技術支援的一站式服務模式，並依託10個國家服務點提供支撐，這不僅增強了客戶信任度，提升了客戶忠誠度，進一步鞏固了我們在全球範圍內的品牌聲譽。

業 務

- **多渠道品牌傳播。**我們通過利用線上平台、行業主流媒體及參與行業活動等整合傳播方法提升品牌影響力。我們的重大項目成果獲國家及省級媒體報道，部分案例被納入國有資產監督管理委員會官方匯編，進一步提升了我們在行業內的品牌地位。

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度									截至5月31日止五個月					
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)									(未經審計)					
直銷	1,607,373	497,847	31.0	2,321,475	801,979	34.5	3,501,174	1,062,666	30.4	1,323,471	374,837	28.3	2,507,000	872,284	34.8
分銷	761,390	313,330	41.2	76,023	39,711	52.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—
總計	<u>2,368,763</u>	<u>811,177</u>	<u>34.2</u>	<u>2,397,498</u>	<u>841,690</u>	<u>35.1</u>	<u>3,501,174</u>	<u>1,062,666</u>	<u>30.4</u>	<u>1,323,471</u>	<u>374,837</u>	<u>28.3</u>	<u>2,507,000</u>	<u>872,284</u>	<u>34.8</u>

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的主營業務銷量及平均售價明細。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)	(套)	(人民幣千元)
直銷	260	6,182	895	2,594	4,619	758	1,532	864	2,327	1,077
分銷	57	13,358	12	6,335	—	—	—	—	—	—
總計	<u>317</u>		<u>907</u>		<u>4,619</u>		<u>1,532</u>		<u>2,327</u>	

- **直銷。**直銷的收入、毛利及銷量於往績記錄期間有所增加，主要由於我們增加直接向客戶供應產品及服務，包括在銷售代理支持下進行的銷售。該增長主要由船舶能效增益系統、船舶升級改造及相關服務以及其他直接客戶項目的增長所帶動。平均售價於2023年至2025年下降，主要由於產品及服務組合變動，包括單價較低的產品及服務貢獻增加。來自直銷的平均售價由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於交付更多合同價值較高的項目，包括一般售價較高的高功率發電機系統，以及涉及更大規模及更複雜改裝工程的船舶改裝項目。於2023年至2024年毛利率有所上升，主要由於產品及項目組合變動，而於2025年下降，主要由於毛利率較低的業務線及產品（包括軸帶發電機系統及船舶升級改造及相關服務）的收入貢獻增加。毛利率由截至2025年5月31日止五個月至2026年同期上升，主要由於(i)船舶尾氣排放控制及淨化系統的毛利率提高，原因是我們就客戶因調整其船隊後不再需要的若干產品所產生的過往成本，與該客戶

業 務

達成結算；及(ii)船舶能效增益系統的毛利率提高，原因是我們憑藉與供應商增強的議價能力取得更有利的採購價格、進一步優化設計帶來成本節省，以及交付更多毛利率較高的產品（如高功率軸帶發電機系統、PSV及擋風牆）。

- **分銷。**

浙能越海為我們於往績記錄期間的唯一分銷商，並於2024年12月成為我們的銷售代理，以減少關連交易金額及透過統一銷售模式便利管理。因此，在與浙能越海合作模式變更後，我們於2025年不再產生分銷收入。

分銷收入由2023年的人民幣761.4百萬元下降至2024年的人民幣76.0百萬元，主要由於客戶D及其關聯方的船期及項目交付週期所致。客戶D及其關聯方根據其船舶升級改造、維護及新船計劃於較早年度下達訂單，而相關項目已於2023年大致完成交付。

分銷的毛利率高於直銷，主要由於分銷安排僅涉及單一分銷商及單一產品類型，且主要用於集裝箱船，而該等產品通常具有相對較高的毛利率。毛利率由2023年至2024年進一步上升，主要由於2024年新造船直接設備供應的佔比大幅增加，而該等業務通常具有較高的毛利率。

生產

生產設施

我們通過自主產能滿足核心訂單，同時將部分產能外包以應對不同客戶的特定需求。通過整合上下游供應鏈資源，我們確保了應對多元市場需求的靈活性與效率。

截至最後實際可行日期，我們運營兩家生產設施。位於中國江蘇省的蘇州生產基地負責我們綠色航運設備和系統的核心部件生產，主要原材料為鋼材。位於中國江蘇省張家港市的船舶升級改造及相關服務基地則負責船舶升級改造及相關服務。

我們用於生產的設備及機器均為自有資產，主要包括焊接機、切割機及打磨機。這些設備的使用壽命通常為4至10年。有關我們設備及機器的折舊方法詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註14。

業 務

下表載列我們蘇州生產基地的產能、產量及利用率。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
綠色航運設備和系統					
產能 ⁽¹⁾ (套)	100	100	120	50	50
產量 (套)	109	78	132	56	48
利用率 (%)	109.0 ⁽²⁾	78.0	110 ⁽²⁾	112.0 ⁽²⁾	96.0

附註：

- (1) 根據生產工人數量、生產場地規模及我們的生產經驗等因素綜合估算得出，並假設生產工人輪班工作，每名工人每天工作八小時及每年300天。
- (2) 我們於2023年及2025年（包括截至2025年5月31日止五個月）的利用率超過100%，主要由於因應市場需求增加而增加人手配置所致。據我們的中國法律顧問告知，上述超過100%的利用率在任何重大方面並無違反適用中國法律及法規，基準為：(i)我們的生產活動並不受任何政府批准的生產能力上限所規限；及(ii)基於中國法律顧問的公開查詢及我們的確認，我們並無就此受到任何整改命令、行政處罰或其他監管措施。

我們於2023年及2025年（包括截至2025年5月31日止五個月）委聘額外臨時外判勞工，以配合增加的人手配置。據我們的中國法律顧問告知，外判勞工安排在任何重大方面並無違反適用中國法律及法規，基準為：(i)我們的中國法律顧問已審閱相關合同、管理政策及外判勞工的資格文件，且並無發現任何重大不合規情況；及(ii)根據中國法律顧問的公開查詢及我們的確認，我們並無因該等安排而受到任何整改命令、行政處罰或其他監管措施。

我們蘇州生產基地的產能由2024年至2025年有所增加，主要由於我們新增一條生產線及增加現場員工人數。截至2025年及2026年5月31日止各五個月，我們蘇州生產基地的產能保持穩定。產量由2024年至2025年有所增加，以應對市場對我們綠色航運設備和系統的需求增加。利用率由2024年至2025年有所提升，以滿足不斷增長的市場需求。我們的產量及利用率由2023年至2024年下降，由於我們在2024年使用了2023年預先製造的設備和系統以完成若干訂單，這使我們能夠提前為預期客戶需求作好準備，並更靈活地應對船舶交付時間表的變更。基於相同原因，我們的產量及利用率由截至2025年5月31日止五個月至截至2026年5月31日止五個月下降。

下表載列我們張家港船舶升級改造及相關服務基地的產能、產量及利用率。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
船舶升級改造及 相關服務					
產能 (艘) ⁽¹⁾	—	15	100	41	41
產量 (艘)	—	3	82	34	32

業 務

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
利用率(%).....	—	20.0	82	82.9	78.0

附註：

(1) 本項依據張家港船舶升級改造及相關服務基地所持投資項目備案證明核定。

我們張家港船舶升級改造及相關服務基地於2024年底前後開始運營。經過初步的產能提升階段後，2025年的產能、產量及利用率顯著提升，主要得益於訂單量有所增加。截至2025年及2026年5月31日止各五個月，我們的產能保持穩定。我們的產量及利用率略為下降，主要由於在截至2026年5月31日止五個月完工的船舶，每艘通常需要更多的升級改造工程。

我們可能會根據運營狀況及市場需求，不時調整產能。

關鍵生產機械及設備

於往績記錄期間，我們的大部分生產機械及設備自中國境內購買。

下表載列截至2026年5月31日我們自有的主要機械及設備的資料：

機械及設備	用途／功能	年限(月)	維修及 維護記錄	更換或 升級時間
臥式鏜銑加工中心	鏜削、側孔加工及攻絲	13	每半年維護	至2035年
數控龍門加工中心	加工鎖緊組件的端面、弧面， 並進行鑽孔、螺紋銑削及 表面銑削	13	每半年維護	至2035年
數控雙柱立式車床	用於車削鎖緊組件內外環的 外徑與內孔	11	每半年維護	至2035年
液壓機	製造預旋導輪壓板	9	每半年維護	至2035年

業 務

機械及設備	用途／功能	年限(月)	維修及 維護記錄	更換或 升級時間
四輥卷板機.....	將碳鋼板卷製成圓柱形	40	每半年維護	至2027年
線切割機.....	切割鎖緊組件的內外環	13	每半年維護	至2035年
叉車	運輸物料	14	每半年維護	至2028年
X射線熒光光譜儀.....	分析材料成分	69	每年維護	至2027年
卷板機	將碳鋼板卷製成圓柱形	86	每半年維護	至2029年
等離子切割機.....	碳鋼板切割及落料	86	每年維護	至2029年
數控激光切割機.....	不銹鋼板切割及落料	12	每半年維護	至2030年
裝載機	銅礦砂裝卸	14	每半年維護	至2030年
數控管材相貫線切割機 ..	相貫接頭管材切割	9	每半年維護	至2030年
搖臂鑽床.....	舾裝件鑽孔	9	季度維護	至2030年
液壓折彎機.....	舾裝件邊緣折彎	14	每半年維護	至2030年
液壓彎管機.....	管材彎曲	9	季度維護	至2030年
15噸電動平板車.....	設備短途運輸	9	每月維護	至2030年
門座起重機.....	運送船舶物資及安裝大型設備	2	每年維護	至2031年
光纖激光坡口切割機	坡口切割及落料	3	每年維護	至2031年
移動式岸電轉換器	於維護期間向船舶供應岸電	0	每年維護	至2031年
塔式起重機.....	支援艙口蓋維修	3	每年維護	至2031年

業 務

我們的外包安排

於往績記錄期間，我們將產品的若干非核心部件的加工以及安裝及搭建流程外包予第三方製造服務提供商，以維持靈活的生產模式及應對不斷變化的市場需求。

就加工工作而言，外包合作夥伴主要根據我們提供的圖紙、技術規格及工藝標準，為尾氣淨化系統及擋風牆等產品進行實體加工及組裝（包括切割、捲板、板架組裝、分段組裝、噴嘴及填料安裝、酸洗及鈍化，以及密性測試），藉此提供輔助製造服務。就安裝及設置工作而言，外包合作夥伴主要在我們的項目要求及技術指導下，執行現場施工工作，例如鋼結構及舾裝安裝、管道與電纜敷設、設備吊裝及固定、塗裝，以及常規配套測試。我們依然對外包工作流程負責並維持全面控制。在工作開始前，我們落實產品設計、技術規格、工藝標準、生產計劃及檢驗要求，並提供主要材料及組件。在工作過程中，我們監察進度及關鍵質量步驟，並於必要時要求作出整改。在交付前，我們會進行質量檢查、系統調試及最終驗收，以確保外包工作符合我們的技術及質量要求。

下表載列於往績記錄期間我們按產能利用率計算的主要產品的內部及外包生產佔比明細。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
綠色航運設備和系統					
加工					
內部.....	66.86%	62.64%	58.81%	55.40%	55.65%
外包.....	33.14%	37.36%	41.19%	44.60%	44.35%
總計.....	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
安裝及搭建					
內部.....	0.0%	4.3%	20.6%	20.1%	22.3%
外包.....	100.0%	95.7%	79.4%	79.9%	77.7%
總計.....	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
船舶升級改造					
內部.....	—	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
外包.....	—	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
總計.....	—	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

我們主要於提供綠色航運設備和系統的過程中委聘外包合作夥伴。

於往績記錄期間，我們於綠色航運設備和系統中使用的外包加工服務有所增加，主要由於我們拓展至新業務線。由於我們於爬坡階段仍在建立特定新產品的內部產能，故增加使用第三方加工商，以應對不斷增長的市場需求及交付需要。我們對安裝及搭建流程中的外包合作夥伴依賴有所減少，主要由於我們的張家港船舶升級改造及相關服務基地開始運營。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們按服務類別劃分所委聘的外包合作夥伴數目：

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
外包加工.....	9	24	18	17	11
安裝及搭建服務.....	106	153	343	167	327
總計	115	177	361	184	338

下表載列於往績記錄期間我們向外包合作夥伴採購的概要：

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
(人民幣千元)					
外包加工.....	34,847	61,938	58,836	37,352	28,122
安裝及搭建服務.....	850,646	578,420	912,032	347,377	489,640
總計	885,493	640,358	970,868	384,728	517,762

下表載列我們主要外包合作夥伴背景的概要，按交易金額計，彼等為往績記錄期間的三大外包加工合作夥伴及安裝及搭建合作夥伴：

	外包合作夥伴	外包合作夥伴的背景
外包加工.....	外包合作夥伴A	一家於2022年成立的公司，主要從事船舶港口服務、機械及電氣設備銷售、海洋工程設備銷售及勞務服務。
	外包合作夥伴B	一家於2016年成立的大型國有航運集團，主要從事國際航運、航運輔助服務、物流、海洋工程設備及相關技術服務。
	外包合作夥伴C	一家於2005年成立的公司，主要從事通用設備製造、機械安裝、零部件加工、環保設備製造及相關服務。
安裝及搭建服務	供應商D	一家位於浙江舟山的中型船廠，主要從事民用船舶維修、改裝及建造。
	供應商K	一家位於浙江舟山的大型船廠，主要提供民用船舶建造、維修及改裝服務。
	供應商H	一家中國大型綜合集團，主要從事造船及船用設備製造。

業 務

據我們所深知，除與我們存在日常業務關係外，主要外包合作夥伴或其各自最終實益擁有人或董事過往或現時與我們、我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或彼等各自的聯繫人概無任何家族、業務、僱傭、信託、融資或其他關係。

於往績記錄期間，我們並不依賴任何特定外包合作夥伴。就外包加工而言，最大外包加工合作夥伴於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別佔我們外包加工費的44.9%、22.0%、24.9%、18.7%及22.3%。就安裝及搭建服務而言，最大合作夥伴於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別佔我們外包安裝及搭建服務費的13.7%、15.8%、9.1%、12.1%及7.0%。

於往績記錄期間，我們維持廣泛的外包合作夥伴資源池。尤其是，安裝及搭建服務合作夥伴數目由2023年的106名增加至截至2026年5月31日止五個月的327名。我們按項目基準選擇外包合作夥伴，並考慮其技術能力、往績記錄、執行能力、船塢可用性、地理位置、服務質量、交付時間表及報價等因素。

此外，我們已實施措施以管理對外包合作夥伴的潛在依賴，包括維持合資格合作夥伴名單、持續進行表現評估、於適當情況下委聘替代合作夥伴，以及透過我們的張家港船舶升級改造及相關服務基地提升自身服務能力。

以下概要載列我們與我們的第三方服務提供商之間的典型外包安排。

- **服務範圍。**外包合作夥伴負責根據我們的規格、數量及時間表對我們若干產品進行加工以及安裝及搭建。
- **合同條款。**合同條款反映雙方協定的建造及交付期，該期限視乎項目複雜程度及可交付數量而有所不同。
- **交付及付款條款。**加工商以及安裝及搭建服務提供商將於建造地點交付，我們通常會在收到發票後30天內進行檢驗並付款。
- **保修。**倘於保修期內出現質量問題，加工商以及安裝及搭建服務提供商通常就相關項目的維修及更換提供18個月的保修期。
- **終止。**合同可經雙方同意終止。

質量控制

我們已實施全面質量控制體系，該體系規管我們由設計、生產到最終檢驗各個運營階段。我們已建立具體質量控制程序，包括自檢、拍照、例行檢查、目視檢查、文件記錄及測量。該體系是提升我們的技術專長及確保高質量產品的基石。

我們的質量管理框架明確闡明各部門的職責，創建有序的協調運作機制。例如，我們的採購部門負責監督供應商及合作夥伴，以確保所有物料及設備符合我們嚴苛的質量標準。我們的核心框架是質量與安全部門，該部門負責建立並管理所有關鍵及特

業 務

殊流程的質量與安全標準。該部門運行一個閉環系統：持續收集關鍵流程數據，進行嚴謹分析以評估質量績效，並將這些發現轉化為可操作策略，從而實現流程優化並逐步提高質量目標。

我們依據適用法律法規及船級社要求制定質量控制程序，並形成管理標準體系中不可或缺的組成部分。就核心產品而言，我們於流程上對製造、分包商、安裝及隨機檢查實施嚴格管控。我們通過詳細檢查清單、製造協議及檢驗計劃等一系列措施執行標準，確保每個階段均實現標準化並詳細記錄，以便可全程追溯。

我們承諾遵守適用的生產及銷售法律、法規以及國家及行業標準。我們已獲得美國船級社質量評估頒發的認證，證明我們的船舶環境保護設備及船舶能效增益系統的設計、安裝及技術服務的質量管理體系符合ISO9001:2015標準。此外，我們的船廠已通過英國勞氏船級社質量認證，符合ISO 9001質量管理體系標準及OHSAS 18000職業健康安全管理體系標準。此外，我們正在申請美國船級社註冊質量保證的ISO 14001環境管理體系認證。該船廠亦獲得美國船級社、中國船級社、日本船級社及英國勞氏船級社等船級社的認可。

客戶與供應商

我們的客戶

我們的客戶主要包括國內外領先航運公司、船東和船廠。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，來自各相關期間前五大客戶的收入分別佔總收入的84.7%、69.5%、77.0%、71.6%及88.1%，來自各相關期間最大客戶的收入分別佔總收入的36.9%、57.3%、66.0%、57.6%及68.1%。

業 務

下表列示於往績記錄期間各期間我們若干客戶的部分資料。

客戶	交易金額	佔總收入的百分比	業務關係開始年份	客戶背景	所採購產品或服務	信貸期	付款方式	原業務關係
截至2026年5月31日止五個月								
客戶A.....	1,706,210	68.1	2018年	一家於1970年成立的大型跨國航運集團，提供全面技術管理、船員配備、安全及合規以及造船監督服務，擁有超過200,000名僱員，擁有及管理逾1,000艘集裝箱船，為全球最大的集裝箱航運船隊	尾氣淨化系統、軸帶發電機系統、擋風牆、消白器、GHGCEMS、岸電、船舶升級改造及相關服務以及船舶智能運維系統	信貸期：7至30天 付款期：60天	電匯	通過業務開發訪問
客戶B.....	337,397	13.5	2025年	一家於2024年成立、於英屬維爾京群島註冊成立的國際航運公司，主要從事乾散貨航運，涵蓋全球大宗商品貿易的主要航線（包括西非、西澳洲及巴西），控制四艘船舶，總價值超過120.0百萬美元	船舶升級改造及相關服務	信貸期：90天 付款期：3年分期付款	電匯	通過行業轉介

業 務						
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購 產品或 服務	信貨期 付款 方式 原業務關係
客戶C.....	62,770	2.5	2025年	一家於1993年成立、總部位於新加坡的國際航運公司及一家亞洲集裝箱班輪企業，經營一支擁有25艘船的船隊，擁有約400名僱員	尾氣淨化系統及技術支援	信貸期：90天 付款期：90天 電匯 通過業務開發聯繫
客戶D.....	52,860	2.1	2025年	一家於2000年成立、在國際航運業擁有逾20年經驗的知名國際航運集團，擁有逾7,000名僱員	尾氣淨化系統及岸電系統	信貸期：30-60天 付款期： 3年分期付款 電匯 通過浙能越海
客戶E.....	48,284	1.9	2024年	一家於2019年成立的中國大型企業集團，主要從事造船及海洋裝備製造，資產總額超過人民幣1.00萬億元，擁有約180,000名員工及集團旗下逾50家造船企業，按規模計算，為全球最大的造船集團	尾氣淨化系統及技術支援	信貸期：30-60天 付款期：30-60天 電匯 透過業務開發訪問及共同業務夥伴引薦
總計	2,207,521	88.1				

業 務						
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購 產品或 服務	信貨期 付款 方式 原業務關係
截至2025年12月31日止年度						
客戶A.....	2,309,479	66.0	2018年	一家於1970年成立的大型跨國航運集團，提供全面技術管理、船員配備、安全及合規以及造船監督服務，擁有超過200,000名僱員，擁有及管理逾1,000艘集裝箱船，為全球最大的集裝箱航運船隊	尾氣淨化系統、軸帶發電機系統、擋風牆、消白器、GHG-CEMS、岸電、船舶升級改造及相關服務以及船舶智能運維系統	信貸期：7至30天 付款期：60天 電匯 通過業務 開發訪問
客戶F.....	135,798	3.9	2025年	一家特殊目的公司，擁有10名僱員，於2025年成立，受客戶B（一家於英屬維爾京群島註冊成立的國際航運公司）控制，而該公司專注於乾散貨航運，業務覆蓋包括西非、西澳洲及巴西等全球大宗商品貿易主要航線，其目的為持有一艘估值約人民幣140.0百萬元的乾散貨船舶及採購我們的整船改裝服務，以隔離風險並便利融資及船舶資產轉讓。根據灼識諮詢的資料，有關安排符合航運業的行業慣例	船舶升級改造及相關服務	信貸期：90天 付款期：3年 分期付款 電匯 通過行業轉介

業 務									
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入 的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購		信貨期	付款 方式	原業務關係
					產品或	服務			
客戶C.....	127,673	3.6	2025年	一家於1993年成立、總部位於新加坡的國際航運公司及一家亞洲集裝箱班輪企業，經營一支擁有25艘船的船隊，擁有約400名僱員	尾氣淨化系統及技 術支援		信貸期：90天 付款期：90天	電匯	通過業務 開發聯繫
客戶D.....	65,768	1.9	2025年	一家於2000年成立、在國際航運業擁有逾20年經驗的知名國際航運集團，擁有逾7,000名僱員	尾氣淨化系統及岸 電系統		信貸期：30至 60天 付款期：3年 分期付款	電匯	通過浙能越海
客戶G.....	58,814	1.7	2024年	一家於2016年成立、總部位於海南的航運公司，核心業務集中於國內及東南亞地區的雜貨與散貨沿海運輸服務，以及船舶租賃與管理，擁有約50名僱員	尾氣淨化系統、 船舶能效增益系 統、擋風牆及球 鼻艏		信貸期：30至 60天 付款期：180天	電匯	通過行業轉介
總計	2,697,532	77.0							

業 務						
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購 產品或 服務	信貨期 付款 方式 原業務關係
截至2024年12月31日止年度						
客戶A.....	1,373,102	57.3	2018年	一家於1970年成立的大型跨國航運集團，提供全面技術管理、船員配備、安全及合規以及造船監督服務，擁有超過200,000名僱員，擁有及管理逾1,000艘集裝箱船，為全球最大的集裝箱航運船隊	尾氣淨化系統及軸帶發電機系統	信貨期：7至30天 付款期：60天 電匯 通過業務開發訪問
客戶H.....	94,018	3.9	2024年	一家於1947年成立的領先全球集裝箱航運及物流服務集團，總部位於香港，於香港聯交所上市，全球擁有逾11,000名僱員	尾氣淨化系統	信貨期：30至60天 付款期：10個月 電匯 通過客戶主導的業務洽談
浙能越海...	76,023	3.2	2023年	一家於2021年成立、總部位於中國的公司，專注於船舶租賃以及船舶設備銷售與代理，註冊資本為2.0百萬美元	尾氣淨化系統及岸電系統	信貨期：30至60天 付款期：270天或3年分期付款 電匯 通過我們的股東及一名主要客戶

業 務						
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購 產品或 服務	信貨期 付款 方式 原業務關係
客戶I	66,895	2.8	2024年	一家位於新加坡的特殊目的公司，註冊資本為50,000美元，於2024年成立，並由客戶B（一家於英屬維爾京群島註冊成立的國際航運公司）控制。客戶B專注於乾散貨航運，業務覆蓋包括西非、西澳洲及巴西等全球大宗商品貿易主要航線，其目的為持有一艘估值約人民幣230.0百萬元的乾散貨船舶及採購我們的整船改裝服務，以隔離風險並便利融資及船舶資產轉讓。根據灼識諮詢的資料，有關安排符合航運業的行業慣例	船舶升級改造及相關服務	信貨期：90天 付款期：180天或3年分期付款 通過共同業務夥伴的介紹
客戶J	55,818	2.3	2023年	一家於2010年成立的知名中國跨國企業集團，核心業務為全球乾散貨運輸及全面的鋁土礦－氧化鋁－鋁一體化供應鏈管理，主要服務於亞太市場，擁有逾100名僱員	尾氣淨化系統	信貨期：不適用 付款期：一年 通過行業轉介
總計	1,665,856	69.5				

業 務						
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購 產品或 服務	信貨期 付款 方式 原業務關係
截至2023年12月31日止年度						
客戶A.....	874,250	36.9	2018年	一家於1970年成立的大型跨國航運集團，提供全面技術管理、船員配備、安全及合規以及造船監督服務，擁有超過200,000名僱員，擁有及管理逾1,000艘集裝箱船，為全球最大的集裝箱航運船隊	尾氣淨化系統及岸電系統	信貸期：7至30天 電匯 通過業務 開發訪問
浙能越海.....	761,390	32.1	2023年	一家於2021年成立、總部位於中國的公司，專注於船舶租賃以及船舶設備銷售與代理，註冊資本為2.0百萬美元	尾氣淨化系統	信貸期：30至60天 電匯 通過我們的 股東及一名 主要客戶
客戶K.....	193,581	8.2	2022年	一家於2001年成立、總部位於河北省的中國航運公司，運營以散貨船為主的國際船隊，核心業務為全球乾散貨海運及船舶管理，註冊資本為人民幣89.6百萬元	尾氣淨化系統	信貸期：30至60天 電匯 通過共同業務 夥伴的介紹

業 務						
客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入的百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	所採購 產品或 服務	信貨期 付款 方式 原業務關係
客戶L.....	105,558	4.5	2022年	一家於2012年成立、在新加坡註冊並 主要運營的國際航運公司，專注於乾 散貨運輸，註冊資本為5.0百萬美元	尾氣淨化系統	信貸期：30至60天 電匯 付款期：4年 通過行業轉介
客戶M.....	71,297	3.0	2022年	一家於2008年成立的國際航運資產管 理公司，主要從事油輪及乾散貨船的 運營、投資與租賃，註冊資本為人民 幣120.0百萬元	尾氣淨化系統	信貸期：不適用 電匯 付款期：一年 通過行業轉介
總計	2,006,076	84.7				

業 務

於往績記錄期間，我們於各適用期間五大客戶組成的變動主要由於客戶訂單及交付時間表差異所致。我們一般於相關船舶完成安裝、交付及驗收時確認收入。由於不同客戶於不同時間安排船舶進塢及交付，各客戶每年貢獻的收入有所不同。

若干客戶於與我們建立業務關係後不久即成為五大客戶，主要由於我們的業務屬於項目制性質。倘某客戶於特定年度存在合同價值相對較高的船舶升級、改造或採購需求，則其可能於該年度成為主要客戶。

具體而言：

- (i) **客戶C**。客戶C於2025年開始與我們建立業務關係，並於同年成為我們第三大客戶，主要由於其於年內向我們採購船舶尾氣排放控制及淨化系統以及船舶維修服務且合同價值較高。
- (ii) **客戶I**。客戶I於2024年開始與我們建立業務關係，並於同年成為我們第四大客戶，主要由於相關交易涉及一項合同價值相對較高的整船綠色升級改造項目。
- (iii) **浙能越海**。浙能越海於2023年開始與我們建立業務關係，並於同年成為我們第二大客戶，主要由於其為我們其中一名股東及其中一名主要客戶設立的專門採購平台，並於年內向我們採購其全部綠色航運設備和系統，因此交易金額相對較大。
- (iv) **客戶M**。客戶M於2023年開始與我們建立業務關係，並於同年成為我們第五大客戶，主要由於其具有特定船舶升級需求，並於年內向我們採購交易金額相對較大的船舶尾氣排放控制及淨化系統。

我們在考慮客戶背景、信用狀況、合作模式、項目特徵、合作歷史及長期合作潛力等因素後，逐一確定各客戶的信貸期。我們授予若干客戶兩至四年的較長付款期，主要由於分期付款安排所致。根據灼識諮詢的資料，有關變動符合行業慣例，因為綠色航運設備和系統行業通常以項目為基礎、具備定制化特徵，且涉及高價值交易。

為管理與信貸期相關的信貸風險，我們已實施內部控制，範圍涵蓋客戶信貸調查及審閱、信貸評級、信貸限額審批、差異化結算條款、應收賬款監控和及時調整信貸政策。我們根據財務狀況、經營狀況、業績記錄及糾紛記錄等因素對客戶進行評估，並相應地向客戶分配不同的信貸限額及結算條款。超過1.0百萬美元的信貸限額及特別結算安排須經管理層批准，且我們亦會存置客戶信貸檔案以進行持續監控及跟進。

下文載列我們與客戶簽訂的銷售協議的主要條款摘要。

- **工作範圍**。我們通常提供涵蓋各類產品施工設計、採購、安裝及調試的統包服務。我們亦提供不含安裝及調試的設備或服務的獨立銷售，以滿足客戶多樣化需求。

業 務

- 定價及付款。定價因產品類型及工作範圍而異。付款通常採用按比例分期方式：合同價格的初始部分與合同簽訂掛鉤，餘額則取決於若干里程碑的實現，如設備成功調試、於指定地點交還船舶及滿意完工證書的簽發及正式驗收。
- 交付。我們通常需於客戶指定目的地交還船舶。
- 性能測試。我們將根據客戶的提前通知進行性能測試。客戶將在性能測試成功完成後給予最終驗收。
- 保修。我們的產品保修期通常為12至36個月。我們負責修理缺陷或不足，並更換保修範圍內的缺陷設備。
- 終止。在出現以下情況時，各方可終止協議，其中包括：(i)發生不可抗力事件，(ii)另一訂約方存在任何重大違約行為，或(iii)另一訂約方存在於規定期限內未能作出糾正的任何其他違約行為。
- 分包。我們通常被允許將若干工作分包給經驗豐富的分包商，但若干協議對事先同意、工作範圍或技術規範有特定限制。

於往績記錄期內各適用期間，除浙能越海外，我們的前五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，據董事所知，我們的董事、其緊密聯繫人或任何截至最後實際可行日期擁有我們的已發行股本5%以上的股東，於往績記錄期內各適用期間概無於我們的任何前五大客戶中擁有任何權益，惟浙能越海除外，其由浙江科技環保集團（我們的控股股東）持有30%股權，以及通過王先生（亦擔任浙能越海董事）的全資附屬公司持有20%股權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與我們的客戶之間並無任何重大糾紛，亦未收到客戶的任何重大投訴。

與客戶A的關係

客戶A是一家提供全面技術管理、船員配備、安全合規及船舶監造服務的大型跨國航運集團，並擁有全球最大的集裝箱船隊。其在全球擁有超過200,000名僱員，管理超過1,000艘集裝箱船。我們於往績記錄期內各期間均為客戶A的綠色航運設備及系統的主要供應商。

我們於客戶A的直接訂約方包括客戶A1、客戶A2及客戶A3。我們通過客戶A集團內的該三個實體提供船舶尾氣淨化系統、軸帶發電機系統、船舶升級改造及維護服務以及擋風牆。客戶A1由客戶A2全資擁有，而客戶A2則由客戶A控制。客戶A透過其控股公司持有，並最終由客戶A的創始家族控制。客戶A3為客戶A集團結構內的聯屬實體。其亦在同一最終控制人之下。

客戶A於往績記錄期內各適用期間均為我們的最大客戶，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別貢獻人民幣874.3百萬元、人民幣13.7億元、人民幣23.1億元、人民幣762.3百萬元及人民幣17.1億元，分別佔我們總收入的36.9%、57.3%、66.0%、57.6%及68.1%。於往績記錄期間，來自客戶A的收

業 務

入增加金額及比例，主要是由於我們與客戶A的業務關係日益成功以及客戶A的需求擴大。客戶A作為全球最大的集裝箱航運集團，於往績記錄期間經歷了業務及船隊擴張，直接增加了其對我們產品及服務的需求。同時，我們對客戶A的供應由初期的廢氣清洗系統擴展至多個產品線，包括軸帶發電機系統、擋風牆、船舶升級改造及相關服務、消白器及溫室氣體連續排放監測系統。若干新產品最初是參考客戶A的營運需求而開發或定制，進一步鞏固了我們作為客戶A核心供應商的地位。基於雙方長期互信的關係以及對未來合作的穩定預期，我們預期與客戶A的業務關係在未來將進一步加強。

下表載列我們於所示期間自客戶A獲得的收入按業務類別劃分的絕對金額及佔總收入百分比的明細。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)						(未經審計)			
船舶尾氣排放控制及										
淨化系統.....	868,040	99.3	1,058,057	77.1	789,313	34.2	220,721	29.0	424,726	24.9
船舶能效增益系統.....	-	-	236,275	17.2	772,570	33.4	289,359	38.0	825,839	48.4
船舶升級改造及相關服務...	-	-	54,993	4.0	641,342	27.8	226,804	29.8	407,448	23.9
船舶智能運維系統.....	-	-	8,504	0.6	62,370	2.7	23,409	3.0	29,685	1.7
船舶新能源系統.....	6,210	0.7	11,485	0.8	34,332	1.5	-	-	17,910	1.1
其他.....	-	-	3,788	0.3	9,552	0.4	2,018	0.2	602	-
來自客戶A的收入.....	<u>874,250</u>	<u>100.0</u>	<u>1,373,102</u>	<u>100.0</u>	<u>2,309,479</u>	<u>100.0</u>	<u>762,311</u>	<u>100.0</u>	<u>1,706,210</u>	<u>100.0</u>

下表載列於往績記錄期間的我們與客戶A的未完成項目變動情況（按合同價值計）。與客戶A合作的項目期限一般為三年。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	人民幣元	人民幣元	人民幣元	人民幣元	人民幣元
	(以千元計)				
年初合同價值(不含增值稅)					
期初結餘.....	1,683,106	1,305,938	2,820,856	2,820,856	2,740,323
加：年／期內獲取的合同價值 (不含增值稅).....	497,081	2,888,020	2,228,946	1,001,070	2,325,170
減：年／期內確認的收入.....	<u>874,250</u>	<u>1,373,102</u>	<u>2,309,479</u>	<u>762,311</u>	<u>1,706,210</u>
年／期末合同價值(不含增值稅)					
期末結餘.....	<u>1,305,938</u>	<u>2,820,856</u>	<u>2,740,323</u>	<u>3,059,615</u>	<u>3,359,283</u>

截至最後實際可行日期，我們有來自客戶A的未償還貿易應收款項結餘人民幣248,404元。截至同日，概無應收客戶A的合同資產或款項。因此，我們對客戶A概無重大財務風險敞口。

業 務

以下概要載列我們與客戶A訂立的銷售協議重大條款。

- (i) **期限**。與客戶A的銷售協議通常乃就特定採購訂單而非根據固定期限的總協議訂立。每份協議一般持續有效，直至相關項目完成或交付產品及服務為止。
- (ii) **續期**。與客戶A的銷售協議通常並無自動續期條文。任何新項目通常須遵守新採購訂單及新協議。
- (iii) **終止**。任何一方均可在另一方無力償債、經通知後違約未補救或遭拒絕履行時終止合同。此外，客戶A可在指定的項目相關情況下終止合同，包括我們未能進行協定工程、成功完成調試或按時交付船舶，而在客戶A未能支付合同價格餘額的情況下，我們可於通知後終止合同。

根據灼識諮詢的資料，由於航運業高度集中，2025年，10大集裝箱航運集團佔全球運營集裝箱運輸總運力的84.5%，故依賴主要客戶乃為行業常態。董事認為，基於以下情況，我們與客戶A的關係不會出現重大不利變化或終止：

- (i) 我們已與客戶A建立高度整合及相互強化的業務關係。我們向客戶A供應的產品已由初期的尾氣淨化系統擴展至多條業務線，包括軸帶發電機系統、擋風牆、船舶升級改造及相關服務、消白器、GHG-CEMS及船舶智能運維系統，並已展現我們能夠迅速調整產品及服務，以滿足客戶A不斷演變的運營、脫碳及技術升級需求的能力。
- (ii) 我們自2018年起為客戶A提供服務，顯示我們與客戶A之間的長期合作關係。於該期間及直至最後實際可行日期，客戶A並無對我們提出任何訴訟、投訴或其他爭議。
- (iii) 我們認為，我們對客戶A銷售的集中度與行業結構一致。根據灼識諮詢的資料，客戶A為全球最大集裝箱航運集團，乃高度集中的下游市場中的頭部市場參與者之一，而我們專注於服務全球頂尖航運集團，與該行業結構一致。

我們已通過由單一產品線擴展至多條業務線，以及提升向全球航運公司、船東及船廠提供綜合產品及服務的能力，加強我們降低客戶集中風險的能力。此舉使我們能夠透過更廣泛的業務覆蓋及更多元化的收入基礎降低風險敞口。

我們已採取以下措施及步驟以分散收入來源：

- (i) **拓展新的領先客戶**。我們利用與行業領先企業長期合作所建立的技術能力及交付往績，實施自上而下的市場策略，據此，我們主動拓展全球航運行業的其他領先客戶。於2025年，我們新承接124名客戶，帶來約200百萬美元的訂單，佔年內我們訂單總額的30%。同年，我們成功獲得全球航運行業若干新的領先客戶。其中一名客戶（為全球領先的集裝箱航運公司）單於2025年即帶來超過27.0百萬美元的訂單，而其尾氣淨化系統訂單由2025年5月的11艘船舶增加至2026年2月的36艘船舶。

業 務

- (ii) **將用戶轉化為客戶。**我們於用戶就配備我們產品的船舶尋求技術支援或查詢新產品及服務後識別該等用戶，並已將其中部分發展為客戶。我們亦利用長期領先客戶的市場影響力，以促進有針對性的客戶開發。
- (iii) **擴展產品矩陣及交叉銷售。**我們已將產品供應由以尾氣淨化系統為核心的產品擴展至更廣泛的產品組合，包括軸帶發電機系統及擋風牆，並推動多元化產品的交叉銷售，以降低新客戶的採購門檻並吸引尋求綜合解決方案的客戶。該等產品擴展支持我們拓寬客戶基礎及減少對單一收入來源的依賴。

上述措施的成效反映於我們收入結構的優化。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，船舶尾氣排放控制及淨化系統的收入分別佔總收入的98.5%、78.5%、44.7%、46.2%及30.6%，而船舶能效增益系統的收入分別佔總收入的零、10.5%、24.4%、26.7%及34.3%，船舶升級改造及相關服務的收入則分別佔總收入的0.9%、9.3%、26.4%、24.7%及31.9%。

董事認為，我們與客戶A於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的交易一直並將繼續按正常商業條款及公平原則進行，原因是我們根據與其他獨立客戶交易一般適用的相同內部定價及審批程序釐定該等交易的價格及主要條款，並考慮相關項目範圍、技術要求、成本結構、交付時間表及其他商業因素。於釐定相關交易是否按正常商業條款及公平原則進行時，我們亦會將建議價格及主要條款與其他獨立客戶的可比較交易價格及主要條款（如可獲得）進行比較，並根據我們的既定程序進行內部審閱及批准。授予客戶A的付款期一般為60天，而信用期一般為7至30天，與其他獨立客戶於類似交易中獲授的條款一致。其他商業條款（如交付時間表、交付地點、保修期及驗收安排）的輕微差異乃由於客戶特定要求所致，且並不影響整體交易條款的公平性及合理性。此外，聯席保薦人並無注意到任何重大事項，以致其會合理對董事的觀點存疑。

於往績記錄期間結束後及直至最後實際可行日期，我們與客戶A的業務關係並無任何重大不利變動。

基於上文所述，董事認為，我們對客戶A的銷售集中度將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

除與客戶A的業務合作外，王先生亦擔任一家由客戶A擁有50%權益的公司的董事，我們將該公司稱為公司AA，而其配偶實益擁有該公司12.5%的權益。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與公司AA並無任何交易。公司AA於2025年7月1日在寧波成立，為一家註冊資本為人民幣6.0百萬元的有限責任公司，其主要從事船員外包服務。截至最後實際可行日期，根據公開資料，公司AA董事會由JHA PRABHAT KUMAR先生擔任董事長，以及BUNDIUK RUSLAN先生、徐金華女士（王先生的配偶）及王冠中先生（王先生及徐金華女士的長子）擔任董事。除客戶A持有的50%權益及徐金華女士實益擁有的12.5%權益外，公司AA餘下37.5%權益中，12.5%由王先生及徐金華女士的次子實益擁有，而25%則由一家由王先生及徐金華女士的一名業務夥伴控制且獨立於我們的公司實益擁有。

業 務

王先生於2025年7月1日公司AA成立時獲委任為其董事，而徐金華女士亦於同日投資於公司AA。於COVID-19疫情後，隨著客戶A擴展其中國航線，客戶A於中國的本地營運需求（包括船員相關協調及支持）日益增加。經考慮寧波主管政府機關的指導意見以及當地監管及市場環境後，客戶A尋求與熟悉中國法律法規及當地市場慣例的合作夥伴共同建立本地服務平台。鑒於王先生於航運行業的經驗及專業知識，客戶A邀請王先生擔任公司AA董事，並邀請徐金華女士投資於公司AA。王先生已於2026年3月3日不再擔任公司AA董事，以專注於本集團的營運。我們與公司AA之間不存在利益衝突，且我們提供的產品及服務與公司AA提供者並無重疊。

除上文所披露者外，即(i)徐金華女士於公司AA成立時投資於該公司；(ii)王先生及徐金華女士的次子為公司AA的12.5%權益的間接實益擁有人；及(iii)公司AA現任董事王冠中先生為王先生及徐金華女士的長子，王先生及徐金華女士與公司AA的其他股東、董事或高級管理層概無任何過往或現有關係。

與浙能越海的關係

於往績記錄期間，浙能越海為本公司唯一分銷商。我們主要將船舶尾氣淨化系統銷售予浙能越海，浙能越海再轉售予大型航運公司。於2023年及2024年，透過與浙能越海的分銷產生的收入分別為人民幣761.4百萬元及人民幣76.0百萬元，分別佔我們於該等年度總收入的32.1%及3.2%。來自浙能越海的收入由2023年的人民幣761.4百萬元減少至2024年的人民幣76.0百萬元，乃由於客戶D及其關聯方的船期及項目交付週期所致。客戶D及其關聯方根據其船舶升級改造、維護及新船計劃於較早年度下達訂單，而相關項目已於2023年大致完成交付。

下文概述與浙能越海訂立的分銷協議的主要條款：

期限。協議期限為自生效日期起四年。

非獨家。協議屬非獨家性質，浙能越海可向其他供應商採購設備及服務。

範圍。浙能越海就指定船舶項目採購我們的產品及相關服務。

產品及服務。我們負責供應設備及提供相關服務，包括安裝指導、調試、培訓及售後服務。

付款。合同價格及付款節點按每艘船舶基準協定，付款一般與合同簽署、設備交付、船舶交付及調試以及交付後保修期屆滿掛鉤。

交付及驗收。我們負責根據協定交付條款交付設備，而交付一般於設備被接收或使用後視為已獲驗收。

退貨。浙能越海僅可於有限情況下退貨，包括產品存在缺陷、不符合規格、尚未發貨或定制，或不大可能於協定交付日期前交付。

業 務

保修。我們根據協議就設備及服務提供保修，包括自成功調試起計兩年的服務保修期。

終止。任何一方均可於若干特定情況下終止協議，包括重大違約、資不抵債或長期不可抗力事件。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，浙能越海並無退回任何產品。浙能越海於截至2023年、2024年及2025年12月31日、2026年5月31日以及最後實際可行日期並無持有任何滯銷存貨。

自2024年12月起，我們與浙能越海的合作模式已由分銷模式轉為銷售代理模式。因此，我們不再直接向浙能越海銷售產品以供其轉售，而是直接向客戶提供產品，並向浙能越海支付銷售代理服務費（該費用參考銷售金額釐定）。於2025年，我們向浙能越海支付的銷售代理服務費為人民幣5.2百萬元。截至2026年5月31日止五個月，我們向浙能越海支付的銷售代理服務費為人民幣4.2百萬元。浙能越海作為銷售代理所產生的總收入為人民幣61.2百萬元，其中人民幣48.5百萬元來自客戶D，而餘下人民幣12.7百萬元來自三名其他終端客戶（彼等亦為客戶D的關聯方）。我們預期未來與浙能越海的所有業務均將按銷售代理模式進行。浙能越海亦為本公司關連人士。有關與浙能越海的關連交易詳情，請參閱「關連交易」一節。

我們的供應商

我們的供應商主要包括船舶工程材料、機電組件及專用工藝設備提供商。

我們建立了一套結構化採購框架，該框架以採購管理政策、合同管理流程及供應商管理指南提供支持。我們的採購活動主要採用詢價及多輪競標流程，惟聯合開發及獨家供應情況除外。所有採購合同均按照既定採購管理流程簽訂，確保合規、透明及運營效率。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，來自各適用期間前五大供應商的採購額分別佔總採購額的36.1%、35.4%、31.5%、32.8%及34.9%，來自各適用期間最大供應商的採購額分別佔總採購額的12.0%、12.4%、9.5%、12.5%及13.0%。

業 務						
供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購 額的百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	所採購 產品或服務	信貸期 付款方式
截至2026年5月31日止五個月						
供應商 A	171,087	13.0	2025年	一家在馬紹爾群島註冊成立的航運公司，於2013年8月成立，主要提供散貨航運服務，由一家大型希臘乾散貨船船東控制，該船東營運由逾30艘乾散貨船組成的船隊	原材料	不適用 ⁽¹⁾ 銀行轉賬
供應商 B	116,203	8.9	2018年	江蘇省鎮江市一家中型機械與機電設備製造商，主要從事船舶設備及相關機械、機電與電子系統產品的生產製造及進出口貿易	原材料	30天 銀行轉賬
供應商 C	96,973	7.4	2023年	一家專業電氣驅動設備製造商，專注於電機、發電機及電機控制系統的開發和製造	原材料	30天 銀行轉賬

業 務						
供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購 額的百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	所採購 產品或服務	信貨期 付款方式
供應商D	38,905	3.0	2018年	浙江省舟山市一家中型船廠， 主要從事民用船舶的修理、 改裝和建造	原材料及改造服務	7-90天 銀行轉賬
供應商E	33,947	2.6	2022年	一家位於浙江舟山市的船廠， 於2002年成立，主要從事民 用船舶的建造、維修、改裝 及循環再生，以及船舶設備 和機械產品的進出口貿易， 註冊資本為人民幣118.8百萬 元。	原材料及改造服務	7-90天 銀行轉賬
總計	457,115	34.9				
截至2025年12月31日止年度						
供應商B	243,026	9.5	2018年	江蘇省鎮江市一家中型機械與 機電設備製造商，主要從事 船舶設備及相關機械、機電 與電子系統產品的生產製造 及進出口貿易	原材料	30天 銀行轉賬

業 務						
供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購 額的百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	所採購 產品或服務	信貨期 付款方式
供應商C	183,575	7.2	2023年	一家專業電氣驅動設備製造商，專注於電機、發電機及電機控制系統的開發和製造	原材料	30天 銀行轉賬
供應商F	152,349	6.0	2025年	一家專業航運公司，主要從事乾散貨航運業務	原材料	3天 電匯
供應商G	126,029	4.9	2025年	一家中型單船航運公司，主要從事大宗商品的海洋運輸業務	原材料	不適用 ⁽¹⁾ 電匯
供應商H	99,796	3.9	2023年	中國一家大型綜合企業集團，主要從事造船與海洋設備製造	原材料及改造服務	90天 銀行轉賬
總計	804,775	31.5				
截至2024年12月31日止年度						
供應商D	166,810	12.4	2018年	浙江省舟山市一家中型船廠，主要從事民用船舶的修理、改裝和建造	原材料及改造服務	7-90天 銀行轉賬

業 務						
供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購 額的百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	所採購 產品或服務	信貸期 付款方式
供應商B	115,836	8.6	2018年	江蘇省鎮江市一家中型機械與 機電設備製造商，主要從事 船舶設備及相關機械、機電 與電子系統產品的生產製造 及進出口貿易	原材料	30天 銀行轉賬
供應商H	72,295	5.4	2023年	中國一家大型綜合企業集團， 主要從事造船與海洋設備製 造	原材料及 改造服務	90天 銀行轉賬
供應商I	62,806	4.7	2019年	中國一家大型海事服務公司， 主要從事船舶修理、改裝及 相關製造業務	原材料及 改造服務	90天 銀行轉賬
供應商J	57,450	4.3	2024年	新加坡一家航運公司，其服務 網絡覆蓋亞洲、大洋洲及美 洲，主要為全球大宗商品貿 易商及工業終端用戶提供定 期干散貨航運服務	原材料	3天 電匯
總計	475,197	35.4				

業 務						
供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購 額的百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	所採購 產品或服務	信貸期 付款方式
截至2023年12月31日止年度						
供應商D	184,714	12.0	2018年	浙江省舟山市一家中型船廠， 主要從事民用船舶的修理、 改裝和建造	原材料及 改造服務	7-90天 銀行轉賬
供應商K	150,637	9.7	2022年	浙江省舟山市一家大型船廠， 主要提供民用船舶的建造、 修理和改裝服務	改造服務	90天 銀行轉賬
供應商H	88,097	5.7	2023年	中國一家大型綜合企業集團， 主要從事造船與海洋設備製 造業務	原材料及 改造服務	90天 銀行轉賬
供應商L	73,542	4.8	2019年	土耳其領先的領先的海事服務 集團，提供干船塢停泊、船 舶修理、改裝及新船建造服 務	改造服務	10至30天 銀行轉賬

業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購 額的百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	所採購 產品或服務	信貸期	付款方式
供應商B	60,226	3.9	2018年	江蘇省鎮江市一家中型機械與 機電設備製造商，主要從事 船舶設備及相關機械、機電 與電子系統產品的生產製造 及進出口貿易	原材料	30天	銀行轉賬
總計	557,216	36.1					

附註：

(1) 我們訂立不適用信貸期的託管付款安排。

業 務

下文載列我們與供應商簽訂的採購協議的主要條款摘要。

- 供貨範圍。供貨範圍一般涵蓋所有必要物料、專用工具、技術文件及技術服務。就特定設備而言，此範疇進一步擴展至涵蓋安裝與調試設備。
- 質量要求。所有提供的設備及物料應不含石棉，並符合國際海事組織的要求以及歐盟及澳大利亞等港口國的法規。供應商於交付時必須提供原始無石棉聲明。就特定物品（如電纜、墊圈、絕緣材料）而言，於交付時必須提供由獲ISO 17020認證的第三方出具額外無石棉檢測報告。
- 交付。我們的供應商通常需將物料及設備運送至我們的指定地點。其負責貨物的包裝及相關費用。
- 信貸條款。我們的供應商通常授予我們介乎7至90天的信貸期。
- 保修。保修期通常為12至30個月。我們的供應商需通過維修或更換部件來糾正任何缺陷，費用由其自行承擔。經修理或更換的部件有額外6個月的保修期，確保保修期不短於原期限。
- 終止。倘（其中包括）供應商嚴重違約，如物料質量嚴重不合格、數量短缺嚴重，或供應商未能於規定期限內提交生產計劃或交付貨物，我們可終止相關協議。

於往績記錄期內各適用期間，我們的前五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，據董事所知，我們的董事、其緊密聯繫人或任何截至最後實際可行日期擁有我們的已發行股本5%以上的股東，於往績記錄期間各適用年度概無於我們的任何前五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇供應商質量問題對我們的經營造成重大影響，亦未因主要組件短缺導致產品生產出現重大中斷。

主要客戶與供應商重疊情況

於往績記錄期間，我們向供應商H採購原材料及改造服務。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，來自供應商H的採購額分別佔同期總採購額的5.7%、5.4%、3.9%、4.4%及0.7%。供應商H亦向我們採購船舶尾氣排放控制及淨化系統。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，來自供應商H的採購所產生的收入分別佔我們同期總收入的0.04%、0.3%、1.1%、0.9%及1.9%。我們與該等重疊客戶及供應商進行的銷售及採購條款乃按個別基準磋商，銷售與採購之間既不相互關聯，亦不互為條件。根據灼識諮詢的資料，業內集團旗下附屬公司自某一實體獲取貨品或服務，同時該集團旗下其他附屬公司向同一實體提供服務的情況實屬常見。我們與該等重疊客戶與供應商的所有銷售及採購均於日常業務過程中按正常商業條款並以公平交易方式進行。董事確認，除供應商H外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無主要客戶亦為供應商的情況，反之亦然。

業 務

未完成項目及執行情況

下表載列於往績記錄期間我們按合同價值計的未完成項目變動。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	人民幣元	人民幣元	人民幣元	人民幣元	人民幣元
	(以千元計)				
年初合同價值(不含增值稅)					
的年初結餘.....	2,148,520	1,592,671	3,270,263	3,270,263	4,843,741
加：年／期內獲取的合同價值 (不含增值稅).....	1,812,914	4,075,090	5,074,652	2,088,707	3,656,900
減：年／期內確認的收入.....	2,368,763	2,397,498	3,501,174	1,323,471	2,507,000
年／期末合同價值(不含增值稅)					
的年／期末結餘.....	<u>1,592,671</u>	<u>3,270,263</u>	<u>4,843,741</u>	<u>4,035,499</u>	<u>5,993,641</u>

下表載列我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期重大項目(指各合同價值超過我們資產淨值1%的項目)摘要。

業務線	項目總數	已完成 項目數量	正在進行 的項目數量	平均 合同價值
(人民幣千元)				
船舶尾氣排放控制及淨化系統...	143	113	30	26,210
船舶能效增益系統.....	45	14	31	21,645
船舶升級改造及相關服務.....	24	24	-	24,245

於往績記錄期間，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，分別有零、三個、14個、11個及五個虧損項目。該等項目產生虧損，主要是由於我們獲取並維護客戶及培養長期合作關係的戰略。於往績記錄期間，大部分虧損項目的客戶其後均與我們簽訂新合同。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，該等項目產生的毛損分別為零、人民幣1.5百萬元、人民幣6.9百萬元、人民幣5.6百萬元及人民幣5.9百萬元。於往績記錄期間，相對於我們的總收入及毛利而言，虧損項目應佔收入及毛損並不重大。因此，出現該等虧損項目並未對我們的整體業務運營造成重大不利影響。

業 務

第三方付款安排

背景

於往績記錄期間，若干客戶（「有關客戶」）通過第三方賬戶與我們結算款項，我們稱之為「第三方付款安排」。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們分別有四名、24名、56名、27名及22名有關客戶訂有第三方付款安排，金額分別為人民幣76.6百萬元、人民幣238.3百萬元、人民幣21.0億元、人民幣617.0百萬元及人民幣11.0億元，分別佔各期間總收入的3.2%、9.9%、60.0%、46.6%及44.0%。

根據有關客戶的聲明及據董事所深知，有關客戶主要在下列兩種情況下採用第三方付款安排。

- (i) 部分相關客戶安排其聯屬人士（包括母公司、附屬公司或同系附屬公司）代其與我們進行付款結算，以配合內部資金調配及管理需要。於往績記錄期間，在此情形下與相關客戶結算的金額於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為人民幣76.6百萬元、人民幣184.9百萬元、人民幣17.3億元、人民幣491.1百萬元及人民幣10.4億元，分別佔同期總收入的3.2%、7.7%、49.5%、37.1%及41.6%。

我們的最大客戶客戶A於往績記錄期間採用第三方付款安排。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，透過第三方付款安排與客戶A結算的金額分別為人民幣41.3百萬元、人民幣79.6百萬元、人民幣16.7億元、人民幣465.7百萬元及人民幣10.3億元，佔同期總收入的比例分別為1.7%、3.3%、47.6%、35.2%及40.9%。有關客戶A的詳情，請參閱「客戶與供應商－與客戶A的關係」。於[往績記錄期間]內，透過第三方付款安排結算款項的整體比例有所上升，於2025年上升尤為明顯，主要歸因於客戶A（該客戶為全球領先的航運集團）於其供應商體系內採用統一財務及付款安排。根據該等安排，與客戶A的若干交易款項由客戶A指定的集團成員支付。我們已取得客戶A的正式函件，確認就客戶A與我們之間的真實交易而言，相關付款由客戶A的集團成員代其支付。此外，我們亦已核實第三方付款人的身份及其與客戶A的關係。

- (ii) 其他相關客戶則採用航運業常規結算安排的第三方付款安排，其營運架構通常涉及獨立但緊密協作的雙方。基於管理效率等商業考量，相關款項可能由非合同簽署方支付，如船東、船舶管理公司、所有權轉讓後的新船東，或由船東根據其自身與付款方之間的商業合作安排而指定的其他付款方，此乃出於管理效率、項目執行、所有權轉讓以及於相關船舶項目各方之間分配付款責任等商業考慮。具體而言，通常產生該等安排是由於一個船舶項目可能涉及船東、船舶管理公司及其他項目參與方，而彼等各自在項目擁有權、管理及執行方面扮演不同角色。在此基礎上，該等安排可進一步分為以下類別：(a) 倘相關客戶為船東，就相關船舶項目獲委任的船舶管理公司基於船舶管理或項目執行安排代該船東向我們付款，在此情況下的第三方安排於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為零、人民幣50.9百萬元、人民幣357.6百萬元、人民幣120.6百萬元及人民幣59.9百萬元，分別佔同期總收入的零、2.1%、10.2%、9.1%及2.4%；(b) 倘相關客戶為船舶管理公司，擁有該船舶並承擔

業 務

相關項目成本的船東代該船舶管理公司向我們付款，在此情況下的第三方安排於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為零、零、人民幣5.1百萬元、人民幣3.7百萬元及零，分別佔同期總收入的零、零、0.1%、0.3%及零；(c)倘船東根據其自身與付款方的商業合作安排指定另一付款方，則該指定付款方就相關船舶項目代該船東向我們付款，在此情況下的第三方安排於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為零、零、人民幣1.9百萬元、人民幣0.3百萬元及零，分別佔同期總收入的零、零、0.1%、0.02%及零；及(d)在少數涉及所有權轉讓的情況下，倘相關客戶為相關船舶項目的原訂約方，且該船舶已轉讓予新船東，則新船東（作為該船舶的現有擁有人）就同一船舶項目向我們付款，在此情況下的第三方安排於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為零、人民幣2.5百萬元、人民幣4.9百萬元、人民幣1.3百萬元及零，分別佔同期總收入的零、0.1%、0.1%、0.1%及零。於該等各類別中，相關第三方付款方均並非相關客戶的聯屬人士。彼等與相關客戶之間的關係乃源自船舶擁有權、船舶管理、項目執行、所有權轉讓或與同一船舶項目有關的其他商業合作安排。於往績記錄期間，根據航運業常用結算安排與相關客戶結算的總額於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為零、人民幣53.4百萬元、人民幣369.5百萬元、人民幣125.9百萬元及人民幣59.9百萬元，分別佔同期總收入的零、2.2%、10.6%、9.5%及2.4%。

於往績記錄期間，我們與客戶A及其他客戶的第三方付款安排的絕對金額及佔收入百分比均大幅增加。下列概要載列有關增加的相關原因。

(i) **客戶A。**

有關增加主要由於我們與客戶A的業務擴展及多元化，以及客戶A的內部付款安排所致。客戶A為一家大型跨國航運集團，提供全面技術管理、船員配備、安全及合規以及造船監督服務，並擁有全球最大的集裝箱船船隊。客戶A1（為客戶A成員公司及我們的主要訂約方）與我們訂立涵蓋尾氣淨化系統及其他產品及服務（包括岸電、軸帶發電機系統及技術支援服務）的合同。該等合同項下的付款由客戶A1本身或由客戶A另一集團成員公司客戶A4或客戶A2支付。我們與客戶A的第三方付款安排僅涉及客戶A1、客戶A4及客戶A2。

一般而言，客戶A1主要作為客戶A內部的船舶管理實體，負責船舶管理及營運事宜。因此，尾氣淨化系統相關付款一般由客戶A1本身支付，原因是尾氣淨化系統主要涉及船舶運營及燃料成本管理。就技術支援服務而言，客戶A1一般向我們下達相關訂單，而有關款項則一般由客戶A2根據客戶A的內部付款系統及資金安排支付。客戶A4主要作為客戶A內部的船東或船東代表，負責安排與船舶資產及能效提升相關產品的付款。因此，軸帶發電機系統、岸電及其他與能效提升相關產品的付款一般由客戶A4支付。該等安排與客戶A的整體集團架構、內部職責分工及資金管理慣例一致。

於2023年，我們來自客戶A的收入主要來自尾氣淨化系統，而相關付款一般由客戶A1本身支付。自2024年起，隨著我們與客戶A的業務擴展至更多

業 務

軸帶發電機系統、岸電、其他與能效提升相關的產品及技術支援服務，根據客戶A的內部付款安排，較大部分相關付款由客戶A4及客戶A2支付。因此，於往績記錄期間，透過與客戶A的第三方付款安排結算的金額及收入佔比均大幅增加。

- (ii) **其他客戶**。除客戶A外，透過第三方付款安排與其他客戶結算的收入總額增加，主要由於我們整體業務增長及相應交易量增加所致。根據灼識諮詢的資料，由船東指定船舶管理公司根據第三方付款安排作出付款的情況並不罕見。

根據灼識諮詢的資料，船東與船舶管理公司之間採用第三方付款安排的做法較為常見，此類安排有助航運集團集中管理資金並促進船東、船舶管理公司及其他各方之間的多方合作，從而簡化航運集團的運營管理。

我們要求有關客戶及其指定第三方付款方於根據第三方付款安排進行結算前，與我們訂立載列委託付款安排的三方協議。根據書面授權，指定第三方付款方獲有關客戶授權與我們結算款項，而有關客戶將為第三方付款安排引致的任何經濟糾紛承擔責任。除客戶A的付款安排外，就絕大多數第三方付款安排項下的交易均已訂立書面授權。針對客戶A的付款安排，我們已取得客戶A的正式函件，確認就客戶A與我們之間的真實交易而言，相關付款由客戶A的集團成員代其支付。此外，我們亦已核實第三方付款人的身份及其與客戶A的關係。我們已針對第三方付款安排實施強化的內部控制措施，以確保合規。有關詳情，請參閱「一經強化內部控制措施」一節。

截至2026年5月31日，74名相關客戶涉及第三方付款安排。其中，64名相關客戶已與我們及其指定第三方付款方簽署三方書面協議。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，未由三方書面協議涵蓋的該等安排項下結算收入分別為人民幣41.3百萬元、人民幣81.2百萬元、人民幣16.8億元、人民幣467.6百萬元及人民幣10.3億元，分別佔我們總收入的1.7%、3.4%、48.0%、35.3%及40.9%。尤其是，與客戶A以外客戶的第三方付款安排項下結算收入分別為人民幣35.3百萬元、人民幣158.7百萬元、人民幣434.1百萬元、人民幣151.3百萬元及人民幣76.4百萬元，其中人民幣35.3百萬元、人民幣157.1百萬元、人民幣421.9百萬元、人民幣149.4百萬元及人民幣76.4百萬元（即分別佔100.0%、99.0%、97.2%、98.7%及100.0%）已由已簽署三方書面協議涵蓋。餘下零、人民幣1.6百萬元、人民幣12.2百萬元、人民幣2.0百萬元及零（即分別佔零、1.0%、2.8%、1.3%及零）並未由已簽署三方書面協議涵蓋，分別佔所有第三方付款安排項下結算總收入的零、0.7%、0.6%、0.3%及零。該等交易未訂立三方書面協議，主要由於(i)根據灼識諮詢的資料，第三方付款安排於航運業並不罕見，原因是船東可能指定船舶管理公司或其他相關營運實體代其結算付款；(ii)所有該等安排均與我們與相關客戶之間的真實業務交易有關，並有已簽署合同及其他相關交易文件支持，包括採購訂單、發票、交付記錄、驗收記錄及付款記錄；(iii)我們已核實相關客戶與其指定第三方付款方之間的關係；及(iv)於相關時間，我們對第三方付款安排的內部控制措施仍在逐步完善中，且鑒於該等安排並不重大，且並無與該等安排有關的任何爭議、退款、索償或監管調查，我們當時並未將簽署三方書面協議列為該等交易的強制性要求。

我們已盡最大努力促使採用第三方付款安排的客戶簽署三方書面協議。作為我們持續加強該等安排管治及文件管理工作的一部分，我們已於2026年第一季度完成與五

業 務

名採用第三方付款安排的客戶簽署三方書面協議。截至最後實際可行日期，僅客戶A尚未訂立三方書面協議，主要由於其內部審批程序及簽署額外文件存在實際困難。根據我們與客戶A的最新溝通，其因統一付款常規明確拒絕我們提出訂立三方書面協議的要求。我們已透過審閱相關合同、發票、交付或驗收記錄、銀行收款憑證及其他支持文件核實交易真實性，並已自該客戶取得有關交易真實性的正式函件。

於往績記錄期間，我們並未主動發起任何第三方付款安排，而第三方付款安排乃按相關客戶要求進行。於往績記錄期間，據董事所深知，所有有關客戶及根據第三方付款安排結算款項的指定第三方付款方均為獨立第三方。我們並未向任何有關客戶或指定第三方付款方提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益以促成或激勵第三方付款安排。

為確保第三方付款安排基於真實交易，我們的財務團隊僅可接受來自有關客戶的指定第三方付款方的付款，而我們的運營團隊僅可在財務團隊確認已收到指定第三方付款方的款項後，向有關客戶發貨。此外，我們與客戶溝通以了解其業務性質、業務模式及股權結構。據我們所深知，於往績記錄期間，相關付款均基於真實的基礎交易及有效的合同關係。我們向有關客戶提供的定價及付款條款與未涉及第三方付款安排的客戶保持一致。於往績記錄期間，我們已根據內部會計政策及稅務法律法規，妥善入賬所有根據第三方付款安排收取的款項。董事認為，上述措施足以確保與客戶的付款基於真實基礎交易及有效合同關係，並可大幅減輕我們所面臨的風險。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因涉及第三方付款安排遭任何調查、問詢、處罰或收取附加費。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就第三方付款安排遭遇任何退款請求、實際或待決的爭議或分歧，或任何針對我們的索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們亦未發現第三方付款安排項下存在任何洗錢問題、虛構交易、違反稅法或其他非法活動。

據我們的中國法律顧問所告知，我們的第三方付款安排並未違反適用的中國法律法規的任何強制性規定。我們的中國法律顧問進一步告知，根據中國適用法律法規，我們僅因第三方付款安排而被要求退回相關款項的風險較低，原因如下：(i)截至最後實際可行日期，我們已就大部分第三方付款安排正式簽署書面三方協議，確認相關第三方付款方不會要求退還其代表相關客戶支付的款項，且第三方付款安排中並無要求退款之約定；(ii)針對客戶A，我們已取得客戶A的書面確認，並核實了第三方付款人的身份及其與客戶A的關係；及(iii)於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並無被要求退還通過第三方付款安排收取的款項，且據我們所深知，並未發生涉及任何第三方付款安排的實際或待決糾紛或異議。

業 務

此外，中國法律顧問認為，第三方付款安排根據適用中國法律及法規屬合法及有效，而中國法律顧問並不知悉任何事實顯示該等安排本身將構成洗錢或引致任何刑事責任。作為相關基礎交易項下的一種付款履行安排，第三方付款安排本身並不違反任何適用中國法律及法規的強制性規定，亦不會僅因付款方並非相關基礎交易或服務合同的一方而被視為無效。該觀點乃基於(i)中國民法典並無禁止合同一方安排第三方代其履行付款義務，(ii)「—第三方付款安排—經強化內部控制措施」所載我們就第三方付款安排的經強化內部控制措施及(iii)我們的確認及公開搜索結果，當中顯示本集團概無就第三方付款安排遭受洗錢指控或接受調查。基於上述情況，中國法律顧問並不知悉任何事實顯示第三方付款安排乃為隱瞞或掩飾犯罪所得而作出，或將構成中國法律項下的任何刑事罪行。

經強化內部控制措施

於往績記錄期間，我們要求有關客戶向我們提供相關資料，包括（其中包括）作出第三方付款安排理由及所涉第三方付款方身份。

為減輕第三方付款安排的潛在風險，我們已實施經強化內部控制措施，包括（其中包括）：

- (i) 作為一般原則，我們僅接受合同客戶付款。我們僅於存在真實基礎交易、清晰合同及履約記錄，以及有關安排具備有效商業理由的有限及特殊情況下，方允許第三方付款；
- (ii) 於處理任何第三方付款前，我們的業務部門會與相關客戶溝通，以了解合同客戶與指定第三方付款方之間的關係，並要求客戶填寫問卷，列明第三方付款方身份、其與客戶關係的性質以及建議第三方付款安排的原因；
- (iii) 我們會對相關客戶及指定第三方付款方進行內部盡職調查及審批程序，包括審閱其註冊資料、關係資料、有關安排的商業理由，以及任何一方是否受到制裁、行業限制或存在不良記錄；
- (iv) 我們的法務及財務部門會就相關客戶與指定第三方付款方之間關係的真實性及合規性，以及相關基礎交易及付款安排進行多層級審閱。任何未能通過有關審閱的第三方付款安排將不會獲處理；
- (v) 日後，倘有必要進行第三方付款安排，我們僅會在該等交易獲妥為簽署的書面三方協議支持的情況下，方會與客戶訂立有關安排，惟與客戶A進行的未來交易除外，其因統一付款常規明確拒絕我們提出與其訂立三方書面協議的要求。該等書面文件載列（其中包括）合同客戶與第三方付款方之間的關係、有關安排的原因及相關付款條款；
- (vi) 我們的財務部門會根據協定付款條款核對相關資金流向，並檢查相關應收款項的結算情況，以確認付款有真實基礎交易支持並符合我們的內部程序。現金收款及付款均記錄於獨立分類賬內，並由我們的財務及業務部門按月進行對賬；及

業 務

- (vii) 我們已就不遵守第三方付款內部政策的情況採納問責措施，而任何涉嫌非法或刑事行為（包括潛在洗錢活動）將於適當情況下轉交政府機關處理。

董事認為，上述內部控制措施屬充足並可大幅減輕我們所面臨的風險。此外，聯席保薦人並無注意到任何重大事項，以致其會合理對董事的觀點存疑。

我們未必能於[編纂]前終止所有第三方付款安排，原因如下：

- (i) 根據灼識諮詢的資料，該等安排符合國際航運業的行業慣例，於有關行業中，船東、船舶管理公司或其他指定集團實體等不同方可根據業務及結算安排，分別作為訂約方及付款方。
- (ii) 部分該等安排涉及我們的兩名主要客戶（即客戶A及客戶J），彼等為擁有集中付款及資金管理系統的跨國集團。與彼等進行的第三方付款安排乃根據彼等本身的付款及資金管理安排而採用，並非本集團所能控制。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，歸屬於客戶A集中付款及資金管理系統的第三方付款安排金額分別為人民幣41.3百萬元、人民幣79.6百萬元、人民幣16.7億元、人民幣465.7百萬元及人民幣10.3億元，分別佔我們於相應期間的第三方付款安排總額的53.9%、33.4%、79.3%、75.5%及93.1%。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，歸屬於客戶J集中付款及資金管理系統的第三方付款安排金額分別為零、人民幣24.4百萬元、人民幣11.5百萬元、人民幣5.1百萬元及人民幣1.0百萬元，分別佔我們於相應期間的第三方付款安排總額的零、10.3%、0.5%、0.8%及0.1%。倘要求我們於[編纂]前終止所有該等安排，將為客戶A及客戶J的正常業務經營及內部管理帶來重大不便及中斷，且我們無法單方面終止所有該等安排。其將對我們的業務運營及收入收取流程造成重大干擾，從而可能導致合同違約、失去重要商業關係，甚至削弱我們於行業中的競爭地位。
- (iii) 我們已就該等安排實施內部控制措施，包括對訂約方及第三方付款方進行盡職調查、訂立書面三方協議、由法務及財務部門進行審閱，以及多層級內部審批，以確保該等安排基於真實基礎交易、具備商業合理性，並符合適用法律及法規。

鑒於上述情況，我們認為，第三方付款不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

僱員

截至2026年5月31日，我們擁有574名全職僱員。下表列示截至2026年5月31日我們的全職僱員按職能部門劃分的明細。

職能	截至2026年5月31日	
	僱員人數	佔僱員總數百分比
研發	134	23.3%
銷售與營銷	40	7.0%
管理及一般行政	66	11.5%
生產	334	58.2%
總計	574	100.0%

業 務

我們堅信，僱員實力與才能對我們企業的成功至關重要，我們持續致力吸引、培養及留住符合企業需求的人才。我們始終致力為僱員提供全面社會福利、廣泛職業發展機會及多元化工作環境。此外，我們承諾提供安全健康的工作場所，以嚴格的政策、健全的培訓及安全的表彰獎勵為支持。我們致力招聘、教育、發展員工並提供晉升機會。此外，我們特別重視人才梯隊建設及富有凝聚力的公司文化。我們已建立全面僱員培訓與發展體系，涵蓋專業能力、企業文化與價值觀、職業道德、合規意識及其他主題。

我們根據應聘者的行業經驗、教育背景及我們的職位需求等一系列因素招聘僱員。我們主要通過社會招聘吸納人才，並輔以校園招聘以構建均衡的人才儲備。

根據中國法律法規的要求，我們透過中國政府制定的福利供款計劃參與由省、市級政府組織的各類僱員社會保障計劃，包括（其中包括）養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金計劃。具體而言，根據中國法律規定，我們需按僱員薪金、獎金及特定津貼的一定比例在中國各地方政府規定的上限範圍內定期為中國境內員工繳納各項僱員福利計劃費用。

我們致力建立具競爭力且公平的薪酬體系。為有效激勵員工，我們持續完善薪酬及激勵政策。我們定期對僱員進行績效評估，以提供績效反饋。我們員工的薪酬通常由基本工資及績效獎金組成。

我們通常與高級管理層及核心僱員簽訂標準僱傭協議及保密協議。我們與僱員保持良好的工作關係，且未發生任何重大勞務糾紛。

物業

我們的公司總部位於中國浙江省杭州市。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃或以其他方式擁有物業使用權的總建築面積超過182,000平方米，主要用於辦公、製造及倉儲。大部分相關租賃協議將於2026年至2030年到期，我們將在租賃到期時酌情協商續租事宜。我們認為，現有設施總體上足以滿足當前需求。

截至2026年5月31日，我們所租賃物業的賬面金額均未達到我們綜合資產總值的15%或以上。根據上市規則第五章及《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件可豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條中根據《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段所述提供所有土地或建築物權益的估值報告的規定。

知識產權

我們視商標、專利、域名、專有技術、商業秘密及類似知識產權為我們成功的關鍵。截至2026年5月31日，我們擁有(i)99項已獲授專利；(ii)10項已獲授計算機軟件著作權；(iii)30項已獲授商標；及(iv)1項已獲授域名。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未接獲第三方的任何重大知識產權侵權索賠，亦未遭受任何第三方重大知識產權侵權。

業 務

我們通過著作權、專利及商標法、商業秘密保護、與僱員簽訂保密協議、知識產權及在我們與第三方供應商的協議載入保密條款等多種方式保護我們的知識產權。我們已建立一系列內部控制政策及措施，以確保我們可保護自身的知識產權，並在運營過程中不侵犯、盜用或以其他方式違反第三方的有效、可執行知識產權。然而，我們無法向閣下保證將會在針對第三方的專利侵權索賠中勝訴。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－本公司可能無法充分保護本公司的知識產權，並可能面臨知識產權侵權或盜用索賠」。

有關我們重大知識產權的更多詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－有關本公司業務的進一步資料－2. 知識產權」。

保險

我們認為，我們的保險覆蓋範圍屬充分且符合我們運營所在行業的商業慣例，包括僱主責任險及針對主要設施及資產的財產險。我們為全職僱員提供社會保障保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及醫療保險。此外，我們為全職僱員提供補充養老金計劃及國家監管保險系統以外的補充退休福利。我們並無就我們於中國或其他經營所在司法權區的業務投購產品責任保險，且根據適用中國法律或該等其他司法權區的法律，我們毋須就我們的業務投購產品責任保險。我們認為，該等保單涵蓋與我們的運營相關的主要風險。我們的管理層將不時評估保險覆蓋範圍的充分性，並按需購買額外保單。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出任何重大保險索賠。

牌照、批准及許可證

我們正就船舶升級改造及相關服務業務申請城鎮污水排入排水管許可證，且目前預計在獲取該許可證方面不會遇到重大困難。根據我們的中國法律顧問的意見，僅僅缺乏該許可證不太可能導致我們面臨行政處罰。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已取得於經營所在司法權區開展業務運營所需的所有重大且必要的牌照、批准及許可證，且該等牌照、批准及許可證均為有效。

下表載列我們的重要牌照、批准及許可證。

牌照／批准／許可證	持有人	頒發機構	授出日	到期日
營業執照.....	本公司	浙江省市場監督管理局	2026年1月6日	不適用
報關單位備案證明.....	本公司	錢江海關	2018年8月7日	不適用

業 務

牌照／批准／許可證	持有人	頒發機構	授出日	到期日
報關單位備案證明	浙能船舶重工 (蘇州)	金港海關	2024年9月30日	不適用
環境影響評價批復	浙能船舶重工 (蘇州)	江蘇省張家港保稅 區管理委員會	2026年2月4日	2031年2月3日
排污許可證	浙能船舶重工 (蘇州)	蘇州市生態環境局	2026年4月10日	2031年4月9日

數據私隱及安全

我們認為數據安全及保護對我們的營運至關重要。我們僅在必要的情況下自第三方收集個人資料，例如客戶及供應商的聯絡資料。除此之外，我們不會收集任何個人資料。我們按照內部程序及適用的法律法規收集、存儲及處理數據。

我們已建立全面的制度來規範我們的數據處理活動。我們已制定政策以規管數據安全、數據使用及分享，以及個人資料及私隱保護。該等政策為我們的信息安全與合規工作提供指引，包括建立數據分類分級管理制度、列明適用於整個數據處理週期的要求、明確網絡安全及信息系統安全標準、要求對相關人員進行培訓以及提供數據安全及合規風險評估及審計程序。此外，我們建立了信息安全事件緊急應變機制。所有人員均須嚴格遵守該等數據安全政策。另外，我們亦已指派專人負責網絡安全、數據安全、個人資料保護。

我們已實施嚴格的數據管理系統，僅允許在獲得預先授權的情況下以預定方式存取及檢索數據。此外，為保障信息技術系統的安全，我們實施了行業標準慣例及技術措施，包括數據分類、備份、加密、存取控制、防火牆及防毒軟件，以防止未經授權的存取、披露或濫用。我們的網絡系統已獲得等級保護制度下的二級認證。根據該制度，網絡系統依其受損或被入侵後可能造成的危害程度分為一級至五級，有關危害包括對國家安全、社會秩序及經濟利益的潛在影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到任何第三方針對我們提出任何主張其數據私隱權遭侵犯的索賠，我們亦無發生任何重大資料洩露、遺失或未經授權的數據使用，且我們的信息技術及軟件系統並未發生任何重大故障、意外系統故障或中斷。據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守現行有效並適用於我們的相關中國網絡安全、數據安全、個人資料保護及跨境傳送數據法律及法規，亦無發生重大數據洩漏事故。

業 務

國際貿易合規

於往績記錄期間，我們並無自美國採購任何原材料。我們僅透過境內代理採購若干美國原產軟件。於2025年，我們通過境內代理採購Windows Server及SQL Server，其用作辦公及數據存儲軟件。於2025年的採購金額分別為人民幣44,112元及人民幣43,000元，合共佔我們2025年銷售成本的0.003572%。截至2026年5月31日止五個月，我們向一家國內授權經銷商購買用於設計及繪圖的SolidWorks Premium軟件，金額為人民幣298,000元，佔我們同期銷售成本的0.000184%。我們購買的美國原產軟件概不構成我們產品生產的核心軟件。

我們出口銷售的產品毋須繳納中國出口關稅，而於海外司法權區產生的任何進口關稅一般由客戶承擔。就我們的進口採購而言，相關進口關稅由我們承擔。於往績紀錄期各期間，我們由中國內地出口至美國的產品所產生的收入佔我們總收入不足0.1%，而我們由中國內地出口至歐盟的產品適用的關稅稅率則介乎0%至4.7%。鑒於我們於美國市場的敞口有限以及適用的歐盟關稅稅率，我們的國際制裁法律顧問認為，相關關稅並無且預期亦不會對我們產生任何重大直接或間接的不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並無因海外關稅所致對美國、歐盟或其他海外市場有重大敞口的客戶銷售而遭受任何間接銷售影響；及(ii)我們並無因海外關稅而收到任何客戶提出取消訂單或重新磋商銷售條款的要求。

美國對外投資限制

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無從事任何與集成電路、先進計算機、量子技術或人工智能系統開發有關的活動而將引致任何美國對外投資禁令或通知規定。我們亦無與從事將導致有關美國對外投資規則適用於我們的有關活動的任何人士存在任何關係。因此，據我們的國際制裁法律顧問所告知，我們並非「受管控外國主體」，且我們預期美國對外投資規則及相關限制不會對我們的業務營運、財務表現或我們獲得投資的能力產生重大不利影響。

美國出口管制限制

根據美國出口管制制度，當實體與實體清單（定義為一份使被列入清單的實體須受EAR許可要求及限制規限的清單）相關聯時或當使用與被列入清單的實體相關聯地址的實體為交易一方時，禁止出口、再出口或在國內轉移受美國出口管理條例（EAR）規限的任何物項。若發生違規行為，與指定人士交易涉及的物項必須遵守EAR。

於往績記錄期間，我們與一名於2020年12月被列入實體清單的客戶交易。於2023年或2024年，我們並無自該客戶產生任何收入。於2025年及截至2026年5月31日止五個月，自該客戶產生的收入分別為1.1百萬美元及1.4百萬美元，分別佔我們總收入的0.2%及0.4%。據我們的國際制裁法律顧問告知，售予該客戶的產品不受EAR規管，因為該等產品並非美國原產物品，並非位於美國境內或途經美國，亦無包含任何美國原產零件或技術。儘管我們在設計、內部管理及資訊科技運營方面使用了若干美國原產軟件，但該軟件並無與我們的製成品捆綁，且我們的設備不含任何受美國管制的內容。因此，根據《外國直接產品規則》，該軟件及我們的設備均未導致我們的產品落入EAR的管轄範圍。由於該等產品不受EAR規管，且該客戶並無腳註標識，意味著其不受《外國直接產品規則》項下適用於具有該等標識之實體的額外管制，故我們與該客戶的交易並未觸發EAR項下的任何美國出口許可規定。因此，據我們的國際制裁法律顧問所告知，我們的董事認為於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無面臨美國出口管制風險。

業 務

美國經濟制裁

美國針對中國科技公司的制裁（包括經濟限制）可能直接或間接影響我們的業務。美國財政部負責管理美國針對目標國家、實體和個人的制裁計劃，有關計劃禁止美國公司或美國人士為目標國家、實體或個人的利益進行任何交易或提供任何商品或服務。

於往績記錄期間，我們與第三方付款安排項下的三名客戶及一名第三方付款人交易，而該等人士隨後被列入SDN清單（定義為一份使被列入清單的各方須受資產凍結及美國交易限制的清單）。我們將該三名客戶稱為A方、B方及C方，並將該第三方付款人稱為D方。來自A方、B方及C方的收入分別為2024年的人民幣11.4百萬元、2024年的6,000美元及2023年的1.8百萬元，分別佔我們相關期間總收入的0.5%、0.002%及0.5%。D方並無產生任何收入，因其僅作為B方的第三方付款人行事。D方於2024年支付的6,000美元，佔我們該年度根據第三方付款安排收取的付款總額的0.02%。於往績記錄期間的其他期間，我們並無從該等實體產生任何收入。

除在A方被指定為受制裁對象後與其進行的有限交易外，我們與B方、C方及D方各自的最後交易均發生在彼等被指定之前，當時彼等並非受制裁目標。我們已終止與該等實體的所有交易，並確認我們將不會與彼等進行任何進一步交易。就A方而言，所有交付均已於其被指定前完成，而我們在其被指定後的交易僅限於簽署協議以確認其被指定前的交付，以及被動收取根據原有合同義務到期應付的款項。有關付款僅透過中國的銀行以人民幣進行，並無任何美國聯繫，且收取該等款項並不構成向A方提供財務、物質或技術支援。此外，我們在有關交易中並無充當外國金融機構，因此適用於外國金融機構的相關次級制裁條文對我們並不適用。鑒於我們與該等實體的過往業務有限，且在適用指引所界定的受制裁國家內並無任何業務據點，故根據該等指引，我們並不被視為受制裁目標。因此，誠如我們的國際制裁法律顧問所告知，我們與該等實體的過往交易並不構成適用制裁指引所界定的一級被制裁活動，且次級被制裁活動的風險屬低。截至最後實際可行日期，涉及該等名列SDN清單的實體的所有訂單及義務均已悉數履行，且概無因我們已售出或提供的產品或服務而產生且仍然存續的保修、售後義務、持續服務或其他尚未履行的合同義務。誠如我們的國際制裁法律顧問所告知，概無任何來自過往交易的持續活動，會增加我們於適用制裁指引所界定的一級及次級制裁風險。

於往績記錄期間，我們與(i)一名其母公司於2021年6月被列入NS-CMIC清單的供應商、(ii)一名於2025年1月被列入CMC清單的客戶，及(iii)另一名其母公司於2026年6月被列入CMC清單的供應商進行交易。NS-CMIC清單被界定為一份使被列入清單的公司受美國證券投資限制規限的清單，而CMC清單則被界定為一份識別直接或間接在美國運營的中國軍事公司的清單。於2023年、2024年及2025年，向該NS-CMIC相關供應商的採購額分別佔我們總採購額的4.9%、4.8%及3.9%。於2025年，來自該CMC清單客戶的收入佔我們總收入的0.01%，而截至2026年5月31日止五個月，向該CMC相關供應商的採購額佔我們總採購額的0.00062%。截至2026年5月31日止五個月，我們並無與該列入NS-CMIC清單的供應商及該列入CMC清單的客戶訂立任何交易。據我們的國際制裁法律顧問所告知，與NS-CMIC清單相關的限制不適用於我們，原因為NS-CMIC禁令僅就購買或出售公開交易證券或相關工具適用於美國人士，而我們與該供應商的交易不涉及任何有關證券交易，且我們並非美國人士或美國公司的附屬公司；與CMC清單相關的限制同樣不適用於我們，原因為我們未被列入CMC清單，不提供遊說服務，且與美國國防部並無任何業務聯繫或開展業務的意圖。

因此，據我們的國際制裁法律顧問所告知，我們認為制裁風險並無且預期不會對我們的業務經營及財務表現產生任何重大的直接或間接不利影響。

我們已制定內部政策及程序以管理與出口管制、制裁及貿易限制有關的風險，包括(i)對照適用制裁及出口管制清單篩選交易對手，(ii)就潛在的出口管制影響對產品分類進行內部審查，(iii)交易對手的合同合規承諾，(iv)針對高風險司法權區或交易對手

業 務

的交易層面審查及批准程序，(v)定期監控監管發展，及(vi)對董事、高級管理層及相關人員的合規培訓。

基於以上所述及據我們的國際制裁法律顧問所告知，我們的董事認為我們的內部控制措施乃經合理設計及實施，可識別、監控及管理重大出口管制及制裁相關風險。此外，聯席保薦人概無注意到可合理對董事意見產生質疑的任何重大事項。

環境、社會及管治

我們秉持綠色低碳發展、高效運營及合規管理的原則，專注於支持全球航運業低碳綠色轉型。我們將環境、社會及管治(ESG)因素融入業務運營及管理實踐之中。

綠色航運

為應對全球航運業加速邁向低碳化及日益嚴格的排放法規，我們已為全球航運業開發出全面的綠色設備和系統組合。我們協助客戶減少空氣污染物及溫室氣體排放，同時優化環境表現並降低合規成本。

為響應國際海事組織及其他相關監管機構頒佈的船舶能效與排放要求，我們已成立專責船舶減碳工作組，優先以碳強度指標評級相對較低的船隊為目標並識別其合規升級需求。我們針對不同船型、航線及運營特徵提供特定船舶減碳與合規升級解決方案。

在硫氧化物排放控制方面，國際海事組織頒佈《國際防止船舶造成污染公約》附錄六及其他適用規則已對硫排放提出有關規定。對此，我們提供船舶尾氣排放控制及淨化系統，以協助客戶滿足相關排放控制要求。

在溫室氣體減排及日趨嚴格的碳成本約束方面，隨著歐盟碳排放交易體系(EU ETS)及歐盟海運燃料條例等機制逐步實施並對航運業產生影響，我們亦正推進船舶碳捕集、利用與封存(CCUS)技術及產品的研發與應用探索。這些舉措旨在協助客戶在碳強度管理及碳成本約束背景下提升合規韌性，並優化船舶資產的經濟性與運營安排。

在船舶能效管理方面，國際海事組織已發佈關於現有船舶能效指數(EEXI)等能效指標計算方法的技術指引。我們圍繞提升船舶能效與降低燃料消耗，提供包括船用軸帶發電機、節能裝置集成方案及船舶岸電系統在內的節能減排產品與系統，協助客戶提升能效表現、降低燃料使用及相關排放，並滿足特定航線及港口區域可能適用的能效、岸電利用及排放合規要求。

在排放數據管理及履約合規方面，國際海事組織燃油消耗數據收集制度、歐盟航運排放監測、報告與核查制度以及歐盟碳排放交易體系均對排放數據的監測、報告、核查及可追溯性提出要求。我們提供持續溫室氣體排放監測系統，以實時監測船舶關鍵排放源，並基於燃料消耗計算二氧化碳排放量，協助航運公司、船東及船廠滿足碳

業 務

排放數據完整性、連續性及可追溯性的管理需求。截至最後實際可行日期，我們的相關系統已取得歐盟碳排放數據申報合規認證及碳強度指標能源效益監察認證。

隨著船用燃料減碳進程推進及相關法規對燃料生命周期溫室氣體強度提出漸進約束，我們提供雙燃料供應系統等產品與系統，以支持液化天然氣、甲醇及氨等替代燃料的使用。我們亦參考國際海事組織相關臨時安全指引，在燃料特性識別、風險控制及安全操作等方面指導系統設計與實施。這些產品與系統可與客戶的燃料戰略相結合，以支持其在關鍵航線及港口區域實現合規及減排目標。

截至最後實際可行日期，我們的主要產品已獲得多項由領先船級社授予的原理認可證書、型式認可及工廠認可證書，表明相關產品的設計、製造流程及質量管理體系符合國際船級社適用的技術、安全及監管要求。

例如，我們的尾氣淨化系統已獲得國際防止空氣污染認證及挪威船級社、英國勞氏船級社及美國船級社等主要船級社的型式認證。

可持續運營

浙能船舶重工（蘇州）有限公司（浙能船舶重工（蘇州）），為我們旗下從事船舶改造及安裝服務的子公司，其運營涉及相對集中的能源消耗及環境排放。ZEME船廠已建立環境數據收集與管理機制，並對廢氣排放、廢水排放、無害廢棄物及有害廢棄物以及能源消耗情況進行全面追蹤及統計。

在總部辦公運營層面，我們已實施外購電力及用水的統計追蹤與管理，並持續通過節能辦公舉措減少日常運營對環境的影響。

浙能船舶重工（蘇州）的相關生產經營活動依法開展環境影響評價，並已取得主管部門審批。根據公開披露的環境影響評價結論，我們的項目符合國家及地方產業政策要求，其整體環境影響被評估為處於可控範圍內。

下表載列於往績記錄期間我們的主要環境數據：

指標 ⁽¹⁾	單位	截至12月31日止年度			截至5月31日
		2023年	2024年	2025年 ⁽⁶⁾	止五個月
					2026年
排放					
廢水排放.....	立方米	—	1,591.0	7,092.0	3,141.0
化學需氧量排放.....	千克	—	615.0	2,824.0	1,307.0
氨氮排放.....	千克	—	47.0	245.0	116.0
懸浮物排放.....	千克	—	258.0	1,078.0	438.0
顆粒物排放.....	千克	—	1,841.0	7,445.0	3,117.0
揮發性有機化合物排放	千克	—	4,176.0	19,932.0	8,629.0

業 務					
指 標 ⁽¹⁾	單 位	截至12月31日止年度			截至5月31日 止五個月
		2023年	2024年	2025年 ⁽⁶⁾	2026年
廢棄物					
有害廢棄物處置.....	千克	—	453.1	1,718.8	912.5
無害廢棄物處置.....	千克	—	20,639.1	80,064.3	38,553.5
能源使用					
柴油消耗.....	升	—	30.0	329.7	210.7
液化天然氣消耗.....	噸	—	62.7	441.8	245.0
購電量.....	兆瓦時	77.8	2,210.0	22,522.7	9,737.3
綜合能源消耗 ⁽²⁾	兆瓦時	77.8	3,108.2	28,855.6	13,446.6
能源強度.....	兆瓦時／人民幣十萬元收入	0.00	0.13	0.82	0.54
水資源					
用水量.....	立方米	420.0	37,144.0	499,919.0	208,997.7
再生水用量.....	立方米	—	766.0	6,425.0	1,800.0
溫室氣體排放					
直接溫室氣體排放 (範圍1) ⁽³⁾	噸二氧化碳當量	—	389.3	3,950.0	2,541.2
間接溫室氣體排放 (範圍2) ⁽⁴⁾	噸二氧化碳當量	41.3	1,172.6	11,950.6	5,166.6
其他間接溫室氣體 排放(範圍3) ⁽⁵⁾	噸二氧化碳當量	115.6	250.6	347.9	220.2
溫室氣體排放強度 (範圍1及範圍2).....	噸二氧化碳當量／人 民幣十萬元收入	0.00	0.07	0.45	0.31
溫室氣體排放強度(範圍1、 範圍2及範圍3).....	噸二氧化碳當量／人 民幣十萬元收入	0.01	0.08	0.46	0.32

附註：

- (1) 於2023年，數據收集範圍僅涵蓋總部辦公運營。自2024年起，該範圍已擴展至包括總部辦公運營及浙能船舶重工（蘇州）。與船舶相關的工程安裝及調試活動主要在客戶的船廠或項目現場進行，其相關能源消耗及環境排放通常由相關現場運營商管理及記錄，因此未納入我們的環境數據統計。
- (2) 綜合能源消耗根據《綜合能耗計算通則》（GB/T 2589 – 2020）進行計算。具體而言，我們確定適用的邊界與覆蓋範圍，並按照該通則所訂明的折標系數將相關能源類型折算為標準煤當量進行匯總。
- (3) 直接溫室氣體排放（範圍1）參照《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》及生態環境部發佈的《省級溫室氣體清單編製指南（2025版）》進行核算，並採用適用的相關參數與方法。除固定燃燒排放外，我們在焊接作業中使用二氧化碳作為保護氣體，該二氧化碳在使用過程中釋放至大氣，因此被歸類為直接（非燃燒）排放，並根據《溫室氣體核算體系：企業核算與報告標準（修訂版）》計入範圍1排放。
- (4) 間接溫室氣體排放（範圍2）採用生態環境部及國家統計局在《關於發佈2023年電力二氧化碳排放因子的公告》中發佈的電力二氧化碳排放因子進行計算，即2023年全國電力平均二氧化碳排放因子0.5306千克二氧化碳／千瓦時。
- (5) 其他間接溫室氣體排放（範圍3）目前僅涵蓋《溫室氣體核算體系：企業價值鏈（範圍3）核算與報告標準》所定義的第6類：商務差旅。
- (6) 於2025年，我們的環境數據較2024年大幅增加，主要由於船舶維修業務擴展所致。隨著2025年維修項目類型增加、實施範圍擴大以及作業內容複雜性提升，加上相關設備的安裝及改裝，工程數量及生產作業需求相應上升，從而導致相關環境數據出現階段性增長。

業 務

為應對氣候變化帶來的空前挑戰，浙能船舶重工（蘇州）製定了以下可持續發展目標，以2025年為基準年：

- 到2030年，溫室氣體排放強度（範圍1和範圍2）減少不少於6%；
- 到2030年，綜合能源消耗強度減少不低於5%。

僱傭與勞動

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》《中華人民共和國勞動合同法》等適用法律法規，並已制定《人員招聘管理辦法》及《勞動合同管理辦法》等內部政策，以確保我們的僱傭流程合法合規。我們堅決反對使用童工及強迫勞動。在招聘過程中，我們嚴格核查身份證件，以確保所有僱員符合法定工作年齡。於整個往績記錄期間，我們並無遇到任何涉及童工或強迫勞動的事件。

同時，我們致力營造尊重、多元、公平且無歧視的工作環境。在招聘、晉升、薪酬及其他僱傭管理過程中，嚴禁基於種族、膚色、年齡、性別、殘疾、懷孕、宗教信仰、婚姻狀況或其他因素的歧視。

我們重視僱員體驗，並每年開展僱員滿意度調查，以持續提升僱員福利及關懷舉措。我們亦定期組織團隊建設活動，並提供節日福利、生日禮券及其他形式的關懷，以增強僱員的歸屬感與幸福感。

下表載列於所示日期按性別、年齡及職位分類的僱員人數數據：

指標 ⁽¹⁾	僱員類別	單位	截至12月31日			截至 5月31日
			2023年	2024年	2025年	2026年
僱員人數...		人數	142	404	541	573
性別組別...	男性	百分比	73.9	76.0	78.4	78.7
	女性	百分比	26.1	24.0	21.6	21.3
年齡組別...	30歲及以下	百分比	40.1	32.9	33.3	37.5
	31至49歲	百分比	57.0	55.9	57.9	54.3
	50歲及以上	百分比	2.8	11.1	8.9	8.2

附註：

- (1) 2023年的數據收集範圍僅涵蓋總部辦公室運營。自2024年起，該範圍已擴大至包括總部辦公室運營及浙能船舶重工（蘇州）。

專業發展與培訓

我們深明僱員是公司發展的基石。我們的人才發展戰略以能力建設為核心，致力建立全面人才發展框架，以提升整體員工質素，從而持續增強我們的核心競爭力及可

業 務

持續發展能力。在薪酬方面，我們已制定《薪酬與福利管理辦法》，為僱員提供具市場競爭力的薪酬與福利，以吸引並留住人才。關於僱員培訓，我們已採納《僱員教育與培訓管理辦法》。結合業務發展與崗位需求，我們採用內外部培訓相結合的方式，為僱員提供多維度全面發展機會。這些培訓包括崗位技能培訓、新僱員入職培訓、中層管理人員領導力與綜合能力培訓、企業文化與政策教育及綜合質素提升課程，均旨在支持僱員的職業發展。

下表載列於往績記錄期間我們的僱員培訓數據。

指標	單位	截至12月31日止年度			截至5月31日
		2023年	2024年	2025年	止五個月
					2026年
受訓僱員人數	人數	50	78	99	7
培訓總時數	小時	620.0	563.0	566.0	56.0

職業健康與安全

我們高度重視職業健康與安全，秉持安全第一、預防為主及綜合治理的原則。在所有生產與運營活動中，我們始終將安全放在首位，嚴格遵守包括《中華人民共和國安全生產法》《中華人民共和國職業病防治法》及《浙江省安全生產條例》等適用法律法規。

我們的職業健康與安全管理體系以明確安全生產責任制為核心。我們已制定《安全生產責任制考核辦法》及《安全生產監督管理辦法》等內部規章，建立從管理層到一線崗位的多層級責任框架。

我們通過採取綜合措施嚴格落實環境保護與職業健康管理措施，如提供合規個人防護裝備、組織職業健康檢查及開展專項培訓。為提升全體僱員的安全技能與意識，我們已依據安全生產教育培訓制度建立全面安全教育與培訓機制，並對所有僱員實施分級分類培訓。我們嚴格執行關鍵負責人、安全管理人員及特種作業人員的持證上崗要求，確保僱員具備必要的安全知識與操作技能。

在風險管理方面，我們實施系統性風險分級與積極隱患排查的雙重預防機制，採用分級管控體系及從識別到整改的全周期檢查流程，將風險控制在初始階段。

業 務

供應鏈管理

我們深知供應鏈對業務運營的重要性。為確保供應鏈的可持續性，我們已制定並實施《採購管理辦法》、《供應商管理辦法》及《合同管理辦法》等內部政策。這些政策明確採購活動及各類供應商的管理程序，闡明供應商的建立、評估、調整、使用及管理，確保在供應商准入、選擇、合作及評估過程中保持客觀、公正及有效。

此外，我們已建立規範化供應商管理與評估機制，通過定期評估及動態監控供應商在質量標準、服務響應、合同履行及合規管理等方面的表現，關注短期績效同時，持續推動供應商在質量管理與運營效率方面的提升。

產品責任與創新

我們嚴格遵守《中華人民共和國產品質量法》等適用法律法規，並已依據《產品質量管理手冊》等質量管理制度建立覆蓋設計、採購、生產及交付的全生命周期質量管理體系。我們執行關鍵控制點質量審核機制，在關鍵控制點進行審查，以推動質量管理水平持續提升。對於管道、不銹鋼配件及船舶尾氣淨化系統等核心部件及產品，我們已建立特定質量控制程序，包括關鍵工序控制、材料可追溯管理及按照船級社要求的焊接工藝規範進行焊接，以確保產品可靠及運行安全。截至最後實際可行日期，我們的質量管理體系已通過ISO 9001:2015認證。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因安全或健康原因召回任何產品。

我們始終將創新置於核心位置，並積極推動內外部合作。我們整合聯合實驗室及產學研平台等資源，促進創新資源融合與成果孵化。為此，我們已制定並實施《科技管理辦法》《知識產權管理辦法》《開放創新與創業平台管理辦法》及《技術激勵辦法》等管理制度，以推動技術突破及相應成果商業化。

此外，我們在制定行業標準方面展現卓越技術領導力與行業影響力。值得注意的是，我們已參與制定多項海洋環保領域重要標準，包括主導制定企業標準《船舶尾氣脫硫裝置設計與選型指南》(Q/ZEME RD-01-2019)，並作為核心成員參與起草三項團體標準：《船舶尾氣脫硫設備》(T/CAMIE 31 – 2024)、《船舶尾氣脫硝設備》(T/CAMIE 30 – 2024)及《船舶尾氣脫硫裝置技術要求》(T/ZZB G011 – 2022)，涵蓋船舶尾氣處理(包括脫硫及脫硝)全鏈條技術。2025年，本公司進一步拓展其標準制定範圍，參與制定兩項行業標準：《船舶能效設計指數驗證要求》及《船舶智能集成平台技術要求》。截至最後實際可行日期，我們已參與制定三項團體標準及兩項行業標準。

業 務

反貪污

我們秉持誠信與自律的商業道德原則，嚴格遵守適用法律法規，堅決抵制商業賄賂、貪污及洗錢等不當行為。我們定期開展廉潔培訓，並要求所有僱員簽署廉潔承諾書。

為防止、識別及應對我們營運中的貪污風險，我們已實施以下內部控制措施：

- (i) **政策及行為要求。**我們已建立有關反貪污、反賄賂、反欺詐、反洗錢、採購、銷售、報銷、利益衝突以及禮品及招待的內部政策。該等政策禁止不當付款、回扣、未經授權的禮品或招待、虛假報銷、不當利益及其他不合規安排。所有僱員均須遵守我們的內部政策並簽署廉潔承諾書；
- (ii) **員工培訓。**我們每年向僱員提供反貪污及廉潔培訓，內容涵蓋（其中包括）適用法律及法規、我們的內部政策、舉報渠道、常見風險信號、案例研究及紀律處分後果。我們亦向採購、銷售、財務及其他面臨較高貪污及賄賂風險的職能部門相關人員提供培訓或提示；
- (iii) **審批及監控流程。**我們已就採購、銷售、付款、折扣、佣金、禮品及招待以及報銷建立審批及審閱程序。相關交易及付款須經多層級內部審閱，並須具備合同、發票、驗收記錄、審批記錄、付款記錄及其他支持文件。我們的財務及業務部門亦會進行審閱及對賬程序，以監控相關交易的真實性及合規性；
- (iv) **採購及銷售控制。**於採購及銷售活動中，我們進行交易對手審查及內部審批程序，包括（如適用）供應商及客戶資格審查、定價及付款條款審查、異常付款安排審查，以及折扣、佣金及其他商業條款的審批。我們禁止僱員向供應商、客戶或其他業務夥伴索取或接受回扣、不當返利、未經授權的禮品、招待或其他利益；
- (v) **舉報及報告機制。**我們已建立閉環舉報及報告處理機制。舉報可透過多種渠道提交，包括郵件、當面舉報、線上平台、電話熱線及其他內部舉報渠道。我們要求對舉報資料予以記錄並保密處理，且禁止對善意舉報涉嫌不當行為的舉報人進行報復；
- (vi) **調查及整改程序。**於接獲舉報或發現涉嫌不當行為後，相關負責人員將進行初步審查、調查及證據收集。視乎事件性質及嚴重程度，我們可能採取整改措施、施加紀律處分、加強內部控制，及於涉及涉嫌非法或刑事行為時，在適當情況下向相關主管機關報告。我們亦會於適當情況下向舉報人提供反饋，從而實現由案件受理至結案的閉環管理；及

業 務

- (vii) **管理層及董事會監督。**我們的反貪污內部控制由高級管理層及董事會監督。相關部門負責執行我們的反貪污政策、監察合規事宜、跟進已舉報事項，以及於適當情況下向高級管理層或董事會匯報重大事項。董事會負責監督我們內部控制及風險管理系統（包括反貪污控制）的整體有效性。

基於上述情況，董事認為，我們的反貪污內部控制屬充分及有效。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何與貪污有關的法律程序。

法律訴訟與合規

法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，根據我們的中國法律顧問意見，我們均非任何重大法律、仲裁或行政程序的當事方，且亦不知悉有任何可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的針對我們或我們的董事的未決或面臨威脅的法律、仲裁或行政訴訟。有關訴訟或任何其他法律或行政程序（無論結果如何）均可能對我們的業務、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相關的風險－在日常經營過程中，本公司可能涉及訴訟、索賠、監管調查或法律程序，這可能對本公司的聲譽、業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們均未涉及任何可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的罰款、強制執行行動或其他處罰等重大違規事件。

我們致力通過建立並實施各項政策及程序（如全面風險管理程序），培養合規文化，確保我們的運營始終符合監管及合規要求。

環境合規事宜

環境影響評價批復及環境保護設施驗收。於往績記錄期間，我們其中一項船舶升級改造及相關服務項目在取得該項目所需的環境影響評價批復前已開始施工，其後在若干配套環境保護設施及相關驗收程序完成前開始營運。該項目在我們租用的現有船廠場地內進行，主要涉及為符合環境保護及安全生產規定而進行的有限規模技術升級及附帶改造。初期相關各方對於取得環境影響評價批復的安排及時間表有不同理解，並因而導致我們未能在工程開始前取得批准。根據適用的中國法律及法規，未能在開始施工前取得環境影響評價批復可能使我們面臨行政處罰，包括被責令停工，或被處以相當於項目投資總額1%至5%的罰款。按項目投資總額人民幣230.2百萬元計算，最高潛在罰款為人民幣11.5百萬元。在發現該問題後，我們於施工期間與主管機關保持溝通，該機關亦知悉我們的整改工作及申請進度。我們隨後於2026年2月4日取得環境

業 務

影響評價批復。因此，在取得環境影響評價批復前開始施工的不合規事宜已終止。然而，截至最後實際可行日期，若干配套環境保護設施仍在施工建設，且相關驗收程序尚未完成。根據適用的中國法律及法規，在環境保護設施竣工及相關驗收程序完成前開始營運，可能使我們面臨被責令限期整改及處以人民幣0.2百萬元至人民幣1.0百萬元的罰款。倘若我們未能於指定期限內完成整改工作，可能會被處以人民幣1.0百萬元至人民幣2.0百萬元的較高罰款。倘若發生重大環境污染或生態損害，主管機關可能下令停產或停用、或在獲得所需政府批准的情況下關閉相關營運。我們正積極工作以期於2026年8月完成尚未建好的環境保護設施及相關驗收程序。在面談期間，主管機關確認其已知悉該項目的營運、我們的持續整改工作，以及我們完成相關環境保護程序的進度，而且原則上其將不會就該等事宜對我們施加處罰。截至最後實際可行日期，我們並無因前述事宜而受到任何行政處罰，亦無發生任何環境污染事件。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，(i)我們因過往不合規事件而受到行政處罰的可能性較低，及(ii)若我們及時完成尚未建好的環境保護設施及相關驗收程序，且並無發生其他重大不利變動，我們因在完成所需設施及驗收程序前開始營運而遭暫停營運、關閉或其他重大行政處罰的可能性很低，即使無法完全排除行政機關就前述事宜施加行政處罰的可能性。截至最後實際可行日期，相關項目處於正常營運中，且我們概無因前述事宜而被主管機關要求暫停相關項目的營運。為防止未來類似事件發生，我們已加強內部控制措施，包括在相關建設工程或營運（視適用情況而定）開始前採用合規審查機制，確認政府機關規定的所有環境保護程序已妥為完成。

*排污許可證及城鎮污水排入排水管網許可證。*在我們其中一個船舶改裝及維修項目執行期間，我們最初認為施工程序屬配套工程，廢水排放量及對環境的影響有限。基於這種理解，我們並未及時察覺我們必須取得排污許可證及城鎮污水排入排水管網許可證。根據適用的中國法律法規，未取得城鎮污水排入排水管網許可證可能使我們面臨最高人民幣0.5百萬元的罰款，而未取得排污許可證可能使我們面臨最高人民幣1.0百萬元的罰款。此外，主管機關亦可責令整改、限制生產、停產整治，或如情節嚴重，責令停業或關閉。我們在政府部門的指導下審視了適用規定，與主管機關溝通，開始排污許可證申請程序，並建造必要廢水收集設施，以符合污水排入城鎮排水管網許可證的申請規定，我們將在相關設施完工後及時申請此許可證。我們於2026年4月取得排污許可證，並預期於2026年9月取得城鎮污水排入排水管網許可證。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無收到與該等事宜相關的任何行政處罰決定或整改命令。截至最後實際可行日期，相關項目正常營運，且我們並未因該事件而被主管部門要求暫停相關項目的營運。為防止日後類似事件發生，我們已加強內部控制措施，包括在開展相關排放活動前採用許可證審查機制，確認適用的污染物排放及污水排放許可證要求。

業 務

勞工合規事宜

特定職位使用派遣勞工。於2012年12月28日，《中華人民共和國勞動合同法》作出修訂，對勞務派遣施加更為嚴格要求，有關修訂自2013年7月1日起生效。根據《中華人民共和國勞動合同法》及《勞務派遣暫行規定》，勞務派遣僅適用於臨時性、輔助性或替代性崗位，且被派遣勞動者人數不得超過用工總量的10%。於往績記錄期間，我們曾聘用派遣勞工擔任某些非臨時、非輔助或非替代性質的職位，此舉並未完全符合適用的中國法律。截至2025年12月31日，我們共有34名被派遣勞動者，其中19名從事並不屬於臨時性、輔助性或替代性崗位的工作，主要涉及工程、技術、檢驗、維修及監督職位。這主要是由於我們作為國有企業，招聘及入職程序通常較為耗時，因此，我們採用勞務派遣作為臨時人力配置措施，以支持運營需求。此外，我們在接管船廠運營初期，通過勞務派遣留用部分資深現場員工，以維持船廠持續運營並確保平穩過渡。根據適用的中國法律法規，主管機關可責令我們對違規事項進行整改為。若未能於規定時限內完成整改，我們可能面臨每名人員最高人民幣10,000元的罰款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們及我們的附屬公司概無就勞務派遣事宜而遭政府機關施加任何行政處罰或其他紀律行動。於我們實施整改措施後，截至最後實際可行日期，我們的被派遣勞動者概無繼續從事實質性崗位。為防止日後類似事件發生，我們已加強人員聘用及崗位分類的內部審查及批准程序，包括定期審查勞務派遣安排、聘用派遣員工的預先審批程序，以及內部檢查，以確保派遣員工僅聘用於臨時性、輔助性或替代性崗位。

社會保險及住房公積金。我們須代表我們在中國的僱員向多項社會保險基金作出供款，包括養老保險、失業保險、基本醫療保險、工傷保險、生育保險及住房公積金。於往績記錄期間，我們未有按照適用中國法律法規為我們的附屬公司之一浙能船舶重工（蘇州）的若干員工足額繳納社會保險及住房公積金。這主要是由於當時受到當地慣例及行業常態影響。於2023年、2024年及2025年，社會保險少繳金額分別為人民幣0.9百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣3.4百萬元，而住房公積金少繳金額則分別為人民幣1.1百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣1.0百萬元。我們截至2026年5月31日止五個月並無產生任何社會保險供款差額，我們待年度供款調整窗口開啟後，將作出全額住房公積金供款。根據適用的中國法律法規，就欠繳社會保險費而言，主管機關可要求我們在規定時限內補繳欠款，並自欠繳之日起按日徵收欠繳金額0.05%的滯納金。如逾期未補繳，更可能面臨欠繳金額一至三倍的罰款。至於欠繳住房公積金，政府機關可要求我們在規定時限內補繳。如逾期未補繳，其可向人民法院申請強制執行。法律並未對此類違規行為規定罰款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無因就社會保險計劃及住房公積金的供款而受到任何行政處罰。發現該問題後，我們已採取措施整改欠繳情況並規範繳納安排。我們已就自2026年1月起的期間為浙能船舶重工（蘇州）的所有僱員作出全額社會保險供款，並將於監管補繳供款窗口開放後，為

業 務

該等僱員就相同期間作出全額住房公積金供款。為防止日後類似事件發生，我們已加強有關人員聘用及崗位分類的內部審查及批准程序，包括定期審查供款基數及供款狀態、人力資源部與財務部之間的協調，並根據適用要求及時調整供款安排。

中國法律顧問認為，我們因未足額繳納社會保險及住房公積金供款而受到重大行政處罰或被集中追繳的可能性甚低，因為(i)根據與相關地方主管機關的諮詢，其不會主動集中追繳歷史欠繳款項；(ii)倘我們自願補繳，一般不會進一步施加行政處罰，亦毋須繳納滯納金；及(iii)倘相關主管機關要求，我們已承諾及時全額補繳。基於上述情況，中國法律顧問認為，有關不合規情況不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。因此，我們並無就此作出撥備。

《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》規定，用人單位與勞動者之間就免除社會保險供款所作的任何協議應屬無效，而倘用人單位未依法繳納社會保險費，勞動者可根據《中華人民共和國勞動合同法》解除勞動合同並主張經濟補償。在中國法律顧問支持下，董事認為，該司法解釋不會對我們的業務或財務表現造成任何重大不利影響，乃由於(i)我們並無與任何僱員訂立任何免除社會保險供款的協議，亦無自任何僱員取得有關承諾，且截至最後實際可行日期，並無因此產生任何重大投訴、舉報或勞動爭議；及(ii)根據中國法律顧問意見，該司法解釋不會增加我們面臨處罰的風險，亦不會影響現有中國社會保險監管制度的有效性。

物業合規事宜

租賃登記。根據適用中國法律法規，物業租賃協議須向中華人民共和國住房和城鄉建設部的當地分支機構辦理登記。於往績記錄期間，我們未就十項租賃物業辦理租賃登記手續。我們原以為根據當地慣例，住房主管機關主要辦理商品房的租賃登記，通常不接受工業場所等非商品房的登記申請。基於這種理解，我們未就該等租賃辦理登記手續。根據適用的中國法律法規，倘主管機關認定該等租賃受限於《商品房屋租賃管理辦法》的備案規定及罰則，可能責令我們對違規行為進行整改；若未能在規定時限內完成整改，可能面臨每項租賃人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。根據中國法律法規，當時未登記租賃的最高可能罰款為人民幣100,000元。未辦理登記不會影響該等租賃協議根據中國法律法規的效力。自發現該問題以來，我們已採取措施就該等租賃申請並完成登記。截至2026年5月6日，我們所有根據適用中國法律法規須遵守租賃登記規定的租賃協議已妥為登記。為防止日後類似事件發生，我們將考慮出租人配合完成租賃登記手續的意願及能力，並及時安排辦理租賃登記。

租賃物業所有權證。於往績記錄期間，我們主要基於物業實際適用性及使用價值選擇租賃物業。該等租賃工業物業中，部分位於郊區或農村地區，出租人通常不大願意配合提供所有權證或其他證明其有權出租物業的文件。截至最後實際可行日期，我們已不再租賃該等物業。因此，與缺乏產權證明或其他相關證明文件有關的問題已獲

業 務

解決。為防止類似事件，我們將於訂立租賃協議前，及時查驗所有權證或其他證明文件，以證明出租人就相關物業享有出租權。

我們將於[編纂]前完成上述事項的合規整改。董事認為，有關不合規事項並無且不會對我們的業務運營或財務狀況造成重大不利影響，亦不會影響董事或本公司的適當性，當中考慮到(i)根據中國法律顧問的意見，受到行政處罰的風險較低；(ii)大部分相關不合規事項已完成整改，而餘下事項將於[編纂]前完成整改；(iii)涉及金額並不重大；及(iv)我們已實施經加強的內部控制措施，以防止類似事件再次發生。此外，聯席保薦人並無注意到任何重大事項，以致其會合理對董事的觀點存疑。

風險管理及內部控制

我們已採納並實施多項政策及程序，以確保健全的風險管理及內部控制，我們亦致力持續完善內部控制系統，以確保業務運營的合規性。此外，我們定期審查風險管理政策及內部控制系統的實施情況，以確保其有效性及充分性。

風險管理

運營風險管理

運營風險指因內部流程不完善或存在問題、人員失誤、信息技術系統故障或外部事件所導致的直接或間接財務損失風險。我們已建立一系列內部政策及程序，訂明詳細職責及清晰指示，以管理此類風險。

為確保敏感信息的安全，我們已就保密管理執行嚴格的內部程序及控制措施，以確保機密信息得到保護，並防止此類信息洩露及丟失。通過有效的業務運營風險管理，我們預期通過識別、衡量、監控及控制運營風險將運營風險控制在合理範圍內，以減少潛在損失。

監管合規及法律風險管理

合規風險指因未能遵守相關法律、法規、規則及指導而面臨法律及監管制裁以及重大財務及聲譽損失風險。同時，法律風險指我們在所涉的任何合同或業務活動中因違反法律法規、違反合同、侵犯他人合法權益或其他相關事由而產生的法律責任風險。

為管理我們的合規及法律風險敞口，我們已設計並採用嚴格的內部程序，以確保我們的業務運營符合相關規章制度。具體而言，鑒於我們及我們的僱員在運營中與不同第三方往來，我們已實施針對反賄賂、反貪污及利益衝突事項的內部程序。

內部控制

為確保遵守適用法律及行業最佳實踐，我們在業務運營方面實施了嚴格的內部控制政策及措施。以下是我們採取的主要內部控制措施：

業 務

- 我們制定了一套全面的政策，用以識別、分析、管理並監控潛在的合規問題，並定期評估和更新我們的內部控制政策；
- 董事會負責監督整體內部控制；
- 我們將採取各種政策，確保遵守上市規則，包括風險管理、關連交易和信息披露；以及
- 我們將持續為董事和高級管理層舉辦有關上市規則相關規定和香港上市公司董事職責的培訓課程。

此外，關於我們第三方付款安排的內部控制措施的詳情，請參閱「— 第三方付款安排」。

此外，為監督我們的風險管理及內部控制政策與程序於[編纂]後的持續可執行性，我們亦已成立審計委員會，以持續監察本公司的風險管理政策的實施情況，確保內部控制系統能有效識別、管理及減輕業務運營所涉風險。

獎項及認可

於往績記錄期間及之前，我們已憑技術及創新獲得政府機構及行業組織頒發的諸多獎項及認可。

下表載列我們所獲得的部分重要獎項及認可。

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2025年	浙江省船舶與海洋環保裝備重點企業研究院	浙江省經濟和信息化廳
2024年	浙江省高新技術企業研究開發中心	浙江省經濟和信息化廳
2024年	2023年度中國生態環境十大科技進展證書	中國科協生態環境產學聯合體
2023年	高新技術企業	浙江省科學技術廳
2023年	專精特新「小巨人」企業	中國工業和信息化部

業 務

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2023年	杭州市企業高新技術研究 開發中心	杭州市科學技術局
2022年	浙江省專精特新中小企業	浙江省經濟和信息化廳
2022年	發明創業獎創新獎一等獎	中國發明協會
2021年	浙江省科學技術進步獎一 等獎	浙江省人民政府
2020年	2020年度浙江省製造業首 台產品證書	浙江省經濟和信息化廳
2020年	浙江省科技型中小企業	浙江省科學技術廳