

業 務

概覽

我們是誰

我們是中國領先的集成儲能系統解決方案供應商之一，專注於提供全面的儲能系統解決方案、硬件產品、軟件系統／平台及配套服務，覆蓋儲能項目從儲能資產開發與交付，到運營及管理的所有關鍵階段。我們從事儲能系統解決方案及產品的研發、製造和銷售，並向中國及海外的客戶提供配套服務。我們的儲能系統解決方案及產品應用於廣泛場景，包括大型儲能電站以及工商業應用。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的出貨量5.4 GWh計，我們在中國儲能系統解決方案市場排名第十，市場份額為2.1%。按新增裝機容量3.4 GWh計，我們亦在中國獨立儲能行業排名第四，市場份額為12.5%。

我們的業務模式

我們專注於集成儲能系統解決方案的研發與製造，涵蓋全面的可靠儲能硬件產品組合及智能軟件系統，以支持可持續的可再生能源及可靠的儲能應用。於往績記錄期間，我們提供以下服務並從中產生收入：(i)大型儲能系統解決方案，(ii)工商業儲能系統解決方案，(iii)儲能系統產品銷售，及(iv)全生命週期運維及電力委託交易服務。

大型及工商業儲能系統解決方案。我們的核心產品為集成儲能系統解決方案，包括大型儲能系統解決方案及工商業解決方案，我們於大型應用場景(如直接連接公共電網、通常應用於市區的併網電站，以及獨立運作、以電池儲能、通常應用於偏遠地區的離網電站)的關鍵階段提供儲能系統硬件產品、軟件系統及相關服務，亦適用於工商業應用場景(如工業園區及廠房設施)。

我們的儲能系統解決方案包含硬件產品及軟件套件。我們的硬件產品主要包括用於大型應用的GridUltra系列及用於工商業應用的VenturePro系列。我們專有的軟件平台套件支持智能能源管理、系統集成、數據分析及AI驅動的優化，與我們的硬件協同運作，以提升系統性能及改善整體項目經濟效益。

除產品交付外，我們在儲能項目的項目開發和部署階段提供各種支持服務，包括但不限於選址、政策與市場分析、融資可行性分析審核，以及調試工程及其他技術支持。透過結合我們專有的軟件系統與集成硬件產品，我們支持項目實施及持續性能表現，協助客戶及項目業主更高效、更可靠地運營其儲能資產。

於往績記錄期間，就大型及工商業儲能系統解決方案而言，我們收取的捆綁價格涵蓋儲能系統解決方案所包含的相關軟硬件產品，且並無就支持服務單獨收費。

儲能系統產品銷售。基於客戶需求，我們亦通過銷售儲能系統硬件或軟件作為獨立產品而產生收入。我們於往績記錄期間各個期間均銷售儲能系統硬件作為獨立產品，並於2025年及截至2026年4月30日止四個月開始在中國自銷售儲能系統軟件產生收入，

業 務

其中獨立軟件銷售的收入屬微不足道，且預期將繼續為我們業務的一小部分。雖然儲能系統硬件產品銷售仍為我們業務的重要部分，但我們日益專注於開發大型儲能系統解決方案，以滿足客戶對全面解決方案日益增長的需求，並提升整體項目價值。

全生命週期運維及電力委託交易服務。自2025年起，我們亦開始從作為增值服務獨立向客戶提供的全生命週期運維及電力委託交易服務產生收入，該等服務通過獨立合同約定並單獨收費。我們就基本全生命週期運維服務向客戶收取費用；就電力委託交易服務，我們收取基本服務費，另加按超逾預先協定目標的交易收入計算的表現激勵費用，旨在最大化客戶儲能資產的長期價值。

根據我們的全生命週期運維服務，我們負責儲能電站的整體運營及維護，包括例行及特別檢查、電站設施維護、合資格人員的配置及日常電站管理，以確保安全穩定運行並符合電網要求。

我們代表客戶進行電力委託交易，客戶授權我們管理其電站的充放電調度。我們運營及管理電站的市場參與，以為客戶產生收入。透過我們專有的軟件系統實時分析電價、當地電網政策及補貼規則，我們制定有關儲能系統應何時充電或放電的靈活策略，以捕捉價差，並就輔助服務申請適用補貼。

我們的策略性業務定位調整

於往績記錄期間，自2024年開始(特別是2025年)，我們策略性地將業務重點從主要銷售儲能系統產品及提供工商業儲能系統解決方案，轉向提供大型儲能系統解決方案。該業務重點的策略性轉變乃基於我們當時對未來行業趨勢的評估，尤其鑒於國家能源局主導的《發電機組進入及退出商業運營辦法》於2023年6月頒佈，以進一步規範發電機組及獨立新型儲能項目的商業運營管理，從而提升儲能行業的商業可行性。

我們預期獨立儲能於該政策框架下的重要性日益增加，因此主動於此細分領域定位自身，並進一步加強對大型儲能系統解決方案的重視。在持續硬件升級的同時，我們加快內部開發全面的軟件矩陣，為進一步擴展大型儲能系統解決方案業務奠定基礎。該轉變體現於2024年8月雲南永仁300 MW/600 MWh項目的完成。雲南永仁300 MW/600 MWh項目的成功交付亦加強了我們的市場認可度，並支持我們其後獲得雲南省更多項目的能力。

於2025年2月，中國發佈的136號文件進一步推進了電力市場化改革，並加速了向市場化電價定價的轉變。在此不斷演變的監管框架下，儲能運營商日益需要積極參與電力交易，並優化運營策略以獲取市場化回報，而非僅依賴固定或政策驅動的定價機制。因此，行業需求已從獨立設備供應轉向集成化解決方案，結合硬件、軟件及持續運營能力，以提升儲能資產表現及收入產生。

業 務

鑒於工商業儲能市場競爭加劇及利潤率壓縮，我們正優先將研發、交付及營銷資源分配至大型儲能系統解決方案及利潤率較高的海外市場。同時，我們將繼續追求盈利能力較強的精選工商業項目，在目標工商業場景中維持技術準備及競爭力，而非退出該領域。

基於我們於2024年雲南永仁300 MW/600 MWh項目、2025年內蒙古500 MW/2,000 MWh項目及截至2026年4月30日止四個月匈牙利歐羅斯拉尼110MWh項目的成功部署，我們進一步加強了系統集成、軟件優化、運營支持及資產開發方面的能力，使我們能夠把握不斷演變的市場格局所帶來的新興機遇。我們的產品和解決方案組合若發生任何調整，亦可能面臨相關風險。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的產品及解決方案組合的任何調整都可能導致盈利能力波動」。

我們的表現

由於我們的業務定位調整，我們的收入組合、運營及財務業績於往績記錄期間相應演變。我們的總收入由2023年的人民幣434.6百萬元增加至2024年的人民幣1,144.1百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣1,867.6百萬元。我們於截至2025年及2026年4月30日止四個月的收入分別為人民幣8.5百萬元及人民幣279.9百萬元。該增長主要受我們的大型儲能系統解決方案業務快速擴張所推動。來自大型儲能系統解決方案的收入由2023年的人民幣7.2百萬元(佔總收入1.6%)增加至2024年的人民幣477.2百萬元(佔總收入41.7%)及2025年的人民幣1,669.3百萬元(佔總收入89.4%)。該收入亦由截至2025年4月30日止四個月的零增加至截至2026年4月30日止四個月的人民幣213.9百萬元(佔總收入76.4%)。相比之下，來自工商業儲能系統解決方案的收入由2023年的人民幣51.3百萬元(佔總收入11.9%)減少至2024年的人民幣5.5百萬元(佔總收入0.5%)，並進一步於2025年及截至2026年4月30日止四個月減少為零，反映了我們的策略性重點轉移。來自銷售儲能系統產品的收入所佔比例由2023年佔總收入的86.5%下降至2024年的57.8%，並進一步下降至2025年的9.2%。該比例亦由截至2025年4月30日止四個月佔總收入的96.3%下降至截至2026年4月30日止四個月佔總收入的13.0%。

收入組合的變動與已部署項目數量及銷量一致。就工商業儲能系統解決方案而言，我們於2023年部署了一個項目，於2024年部署了兩個項目，於2025年及截至2026年4月30日止四個月並無部署新的工商業項目。相比之下，我們於2023年部署了一個大型項目，於2024年部署了兩個，於2025年部署了八個，並截至2026年4月30日止四個月部署了五個，顯示我們日益將運營重點放在大型項目上。於2023年、2024年及2025年，我們的工商業儲能系統解決方案銷量由40.0 MWh、16.0 MWh及零遞減，而我們的大型儲能系統解決方案銷量則由6.4 MWh、620.0 MWh及3,371.0 MWh遞增。截至2026年4月30日止四個月，我們部署了271.4 MWh的大型儲能系統解決方案，並無部署工商業儲能系統解決方案。

自2025年起，我們開始從新服務產品及海外市場產生收入，拓寬了我們的業務範圍及地理覆蓋範圍。我們於2025年開始從全生命週期運維及電力委託交易服務產生收入，於2025年貢獻人民幣25.6百萬元及截至2026年4月30日止四個月貢獻人民幣29.7百萬元，分別佔我們總收入的1.4%及10.6%。地理分布上，我們於2023年及2024年的所有收入均來自中國，於2025年絕大部分收入來自中國，而來自美國及西班牙的人民幣8.8百萬元海外收入於2025年首次錄得，並進一步擴大至截至2026年4月30日止四個月來自波蘭及匈牙利的人民幣124.9百萬元，反映了我們在拓展國際市場方面的初步成果。

業 務

我們的競爭優勢

我們相信，以下優勢促成了我們的成功，並使我們有別於競爭對手：

在差異化、增值的集成儲能系統能力支持下實現快速增長及確立的市場地位

我們是中國領先的綜合儲能系統解決方案提供商之一，專注於提供全面的儲能系統解決方案、硬件產品、軟件系統／平台及支持服務，涵蓋儲能項目從儲能資產開發及交付到運營及管理的所有關鍵階段。我們的全面儲能系統解決方案包含可靠的儲能系統產品及專有軟件系統，我們相信這有助於建立更高效、安全及可持續的能源行業生態系統。在競爭激烈的市場中，我們憑藉高效的商業模式實現了快速增長。於往績記錄期間，我們已於中國、美國、西班牙、匈牙利及波蘭成功交付合共約12.7 GWh的儲能系統解決方案及產品。

自2019年成立以來，我們在競爭激烈的市場中實現了強勁而持續的增長。隨著客戶需求從硬件銷售轉向全面的儲能系統解決方案，我們開發了相關能力，以在儲能項目的多個關鍵階段為客戶提供服務。我們通常在早期開發階段參與儲能項目，以了解客戶的具體要求(如能量容量、應用場景、電網標準及收入模式)，並部署我們的跨職能團隊據此開發定製化解決方案。這使我們有別於主要專注於硬件供應的同業，並使我們能夠在項目的各個階段獲取價值。

截至最後實際可行日期，我們已向超過100名客戶交付超過13 GWh的儲能系統解決方案及產品。根據弗若斯特沙利文的資料，按出貨量計，2025年我們在中國獨立儲能行業排名第四，市場份額為12.5%，按新增裝機容量計，我們在中國儲能系統解決方案行業排名第十，市場份額為2.1%。

我們的實力與解決方案已獲得行業廣泛認可。我們於2025年前三個季度獲得了Informa Market授予的儲能系統產品可融資性BBB信用評級。我們已取得多項認證，例如質量管理體系(ISO 9001)、環境管理體系(ISO 14001)、職業健康安全管理体系(ISO 45001)、能源管理體系(ISO 50001)及社會責任體系(GB/T 39604-2020)，確保我們的管理流程標準化、高效化。我們的產品已獲得UL及CE認證等多項國際認證，同時，我們在中國被認定為國家專精特新「小巨人」企業。

儲能項目關鍵階段並附帶增值服務的集成儲能系統解決方案

我們以質量為業務基石，持續推進技術進階，拓展產品與服務邊界。通過參與儲能項目的關鍵階段，我們創建了多元化的硬件產品和軟件系統組合，構成了我們的集成儲能系統解決方案。

關鍵階段的增值配套服務。依托內部專業團隊，我們與客戶緊密合作，在儲能項目的關鍵階段提供定製的集成儲能系統解決方案。

業 務

在儲能資產開發和交付階段，我們為客戶提供的服務包括(i)政策與市場機制分析；(ii)項目場地及資源條件評估；(iii)可行性研究報告編製；(iv)支持開發投資回報模型搭建與財務預測；(v)許可、環評及土地獲取／使用方面的合規性諮詢支持；(vi)製造、集成及部署我們的儲能系統產品，並就安裝及測試提供意見，及(vii)調試審批協助。我們配備專責造價工程師團隊，以加強我們參與的項目的成本管理。我們能夠根據客戶的需求提供全套集成儲能系統解決方案。

在儲能資產運營階段，我們提供全方位的全生命週期運維服務，並利用EnergyOMS進行運營狀態監控和管理，有效降低客戶運營成本。最後，在儲能資產管理階段，我們利用EnergyMarket+平台向客戶提供電力委託交易服務，從而創造多元化的收入來源，例如峰谷套利、容量租賃及輔助服務(如調頻及容量補償)，以最大化其資產價值。

先進可靠的硬件產品。我們的核心硬件產品主要包括GridUltra及VenturePro系列，廣泛適用於併網及離網電站、工業園區及廠房設施。

我們的儲能系統產品採用集成模塊化系統，配備單簇管理及分佈式佈局，可在提高安全性的同時顯著提升整體充放電容量及效率，為客戶提供具成本效益的儲能系統解決方案。我們將產品安全放在首位，在製造的每個階段均進行嚴格的安全測試。自成立以來，我們概無發生與產品質量相關的重大糾紛或事故。我們為產品配備液冷或先進的全浸沒式液冷技術，並擁有良好的安全運行記錄。為支持我們的全球擴張，我們的產品亦已取得多項主要國際市場認可的IEC及／或UL認證。

我們的硬件產品配備先進技術及設計。截至2026年4月30日，我們的硬件研發團隊由27名專家組成，持續開發下一代技術，包括浸沒式液冷及構網型儲能系統。我們的專有浸沒式液冷技術將電池模組與先進消防安全系統相結合，從而確保近乎100%的防火、可靠的熱穩定性及電芯的長使用壽命。我們的構網型技術已應用於我們的儲能系統產品中，以主動控制電壓及頻率，從而穩定電網，應對波動或干擾，使我們的構網型儲能系統產品成為併網或離網電站等高可靠性應用的理想解決方案。

軟件+硬件+交易的協同整合。我們將硬件產品與自主開發的六套軟件系統／平台進行整合，產生協同效應，優化我們儲能系統產品的性能，並支持儲能項目的智能化運營。

我們通過電站側EnergyEMS/EnergyHub負責儲能設備數據採集、運行監控、告警管理及充放電策略執行。EnergyCloud使儲能項目業主或企業客戶能遠端監督其儲能資產及管理其運營。我們的EnergyNexusAI平台，通過多模型預測算法與自主性智能框架為儲能軟件生態提供負荷預測、電價預測及健康診斷。我們的EnergyOMS平台用於支撐項目的運維管理，提升資產運行可靠性與運營效率。我們的EnergyMarket+平台基於多元數據來源，提供交易前中後期的市場分析、交易策略制定、交易複盤，並支持峰谷套利及容量租賃等多元化收益模式。

業 務

截至2026年4月30日，我們擁有一支由114名研發人員組成的團隊，並積極探索新的硬件及軟件技術。例如，我們正針對儲能產品強化浸沒式液冷與構網型技術，同時與大學教授(作為我們的技術顧問)合作，開發動態定價及天氣預測算法，以支持我們的EnergyNexusAI平台，從而優化我們的交易策略。

全生命週期運維及電力委託交易能力。為提升我們客戶儲能資產的價值，我們提供全生命週期運維及電力委託交易服務。我們對項目資產進行專業分析，並利用我們的專有軟件生態系統(包括我們的EnergyNexusAI、EnergyOMS及EnergyMarket+)來支持儲能資產運維、交易價格預測、策略制定及執行。在實踐中，我們進行日前電力預測，制定充放電策略，根據市場狀況動態調整執行，並進行交易後收入分析及模型優化。根據我們的項目經驗，我們的前日電價預測準確率可達85%，而據弗若斯特沙利文數據顯示，行業平均水平約為80%。截至最後實際可行日期，我們累計參與全生命週期運維的儲能資產超過3.5 GWh，加強了我們在能源資產運營方面的能力，並為在電力市場的長期競爭力奠定了基礎。

具備大規模製造能力的精密供應鏈管理體系

我們的供應鏈管理體系與製造能力，是確保可靠而及時地部署儲能系統解決方案的基礎。通過從原材料採購到最終產品檢驗及交付的一體化的流程管控，我們致力於確保儲能系統解決方案和產品效率、質量和穩定性，增強客戶信任並支持其儲能資產的持續價值。

完善的供應鏈和交付管理。我們建立了完善的供應鏈管理體系，涵蓋供應商識別與准入、協議談判及簽訂、定期績效評估、年度審核和供應商質量的閉環管理，並由關鍵崗位的專職員工進行監督與落實。我們已與主要供應商建立長期關係，以維持穩定且具競爭力的供應鏈。我們的供應商管理實踐由通標標準技術服務有限公司出具的可追溯性報告認證證明。我們實施供應鏈風險控制措施，包括定期評估供應品質量、環境合規性及服務表現。我們亦保持透明的信息管理，涵蓋供應商報價、價格比較、訂單處理和交付追溯。詳情請參閱本節「— 物流及存貨管理」。

我們的生產和設計能力，使我們能夠在項目需求、庫存水平和生產計劃之間實現平衡，在確保及時交付的同時減少庫存壓力。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，我們於合同簽訂後約三個月內完成內蒙古的部署，大大快於行業平均水平。

強大的內部生產能力。我們主要採用自產自銷的經營模式。截至2026年4月30日，我們於江蘇省及雲南省擁有三個工廠，各自均處於商業運營中，用於生產及集成我們的儲能系統產品，2025年的總產能約為6.8 GWh。我們採用滾動交付模式與客戶開展合作，使我們能夠快速準確地響應市場需求。於往績記錄期間，我們已滿足客戶的訂單要求，且我們的產能確保我們訂單履約的能力不太可能受上游供應或下游需求波動的

業 務

影響。在完成下游客戶訂單的同時，我們還利用富餘產能(如有)為其他行業內知名夥伴提供儲能系統製造服務。我們強大的生產能力使我們在競爭激烈的儲能市場中脫穎而出。我們亦預期在浙江省烏鎮設立一間新工廠，其設計年產能為10 GWh，以支持預期的出貨量增長並擴大我們的產能。

備受重視的質量控制。我們對質量的承諾是我們運營不可或缺的一部分，確保我們生產的每個儲能系統都安全、可靠和高效。我們通過構建全面的質量管理體系實現該目標，涵蓋嚴格的供應商資格認證及生產管理流程。我們在生產過程中採用了生產執行系統(「MES」)。MES提供全過程數字化監控與追溯，並輔以多階段檢查和嚴格的出貨前測試，確保每一套儲能系統在出貨前，都必須經過嚴格的充放電測試、安規檢驗與環境適應性評估。我們的質量保證也延伸至部署後。在ISO 9001框架的指導下，我們採用了全球遠程監控平台來主動預防風險，並採用了以客戶為中心的反饋循環來驅動我們產品設計和製造工藝的持續改進。

實施精準的「中國+全球」拓展戰略，建立全球業務佈局

我們深深紮根於國內市場，這使我們能夠獲得廣泛而寶貴的行業經驗。我們在中國市場積累的成功經驗具備高度的可複製性與適應性，已成為推動海外拓展的有力支撐。

我們於2024年下半年開始拓展海外市場，截至最後實際可行日期已在美國、香港、新加坡、德國、塞浦路斯、南非及西非設立附屬公司網絡。依托中國總部的統一戰略決策，各地海外機構的設立使我們能夠高效響應本地市場需求，建立合作夥伴關係，提升我們的服務能力，從而加速我們的全球增長。

我們的全球戰略已取得顯著成果。我們於2025年向美國及西班牙客戶銷售儲能系統產品產生收入人民幣8.8百萬元，並於匈牙利部署大型儲能系統解決方案及向波蘭銷售儲能系統產品產生收入人民幣124.9百萬元。我們於美國的業務版圖預期將進一步擴展，已簽訂銷售合同，將於2026年及2027年在德克薩斯州的八個項目中供應158.4 MWh大型儲能系統解決方案，並簽訂銷售合同在智利一個項目中部署80 MWh大型儲能系統解決方案。在歐洲，我們已獲取銷售合同，在波蘭一個項目中部署16 MWh大型儲能系統解決方案。在東亞，我們已簽訂銷售合同，在日本13個項目中部署合共104 MWh大型儲能系統解決方案。我們的業務拓展延伸至非洲，已簽訂銷售合同，在布基納法索一個儲能設施的兩個區段中部署合共30 MWh大型儲能系統解決方案。

截至最後實際可行日期，我們的若干核心儲能系統產品已獲得多項主要海外客戶認可的IEC及UL認證，包括IEC 60730-1、IEC 61000-6及UL 1973認證，使我們能夠提供符合當地標準的靈活且定製化的解決方案。

經驗豐富且具前瞻視野的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富、戰略眼光卓越的管理團隊，長期深耕新能源領域，在技術創新與市場洞察方面持續引領行業發展方向。

業 務

我們的創始人兼董事長王堉先生在清潔能源行業(尤其是儲能行業)擁有逾10年經驗，涵蓋太陽能光伏、風電及太陽能熱能等可再生能源發電項目及其配套儲能系統的開發及建設。王先生獲評為深圳新興青年企業家20強及2023年「科創中國」青年創業家。我們的創始人兼首席執行官張佳婧女士在全球能源領域的國際業務拓展、產業運營及投融資方面擁有豐富經驗。我們的高級管理團隊深諳儲能行業知識，擁有在新能源儲能項目中部署儲能系統解決方案的寶貴經驗。負責生產管理的副總裁田維強先生，擁有逾16年電氣工程及清潔能源行業從業經驗，而總工程師揭念兵先生，擁有逾23年電氣工程及清潔能源行業從業經驗，於2002年至2023年期間在中國多家企業擔任總工程師、總設計工程師及總技術工程師。

我們構建了一支專業化的研發及項目業務開發團隊。截至2026年4月30日，我們有114名研發人員及64名負責項目業務開發的業務及銷售人員，分別佔員工總數的33.0%及18.5%。我們亦於中國採納[編纂]前購股權激勵計劃並設立激勵平台，以表彰員工的貢獻及激勵彼等進一步推動我們的發展。

我們的戰略

我們的目標是鞏固我們作為中國的領先集成儲能系統解決方案提供商之一的地位，進一步探索全球儲能資產的長期價值。我們計劃通過實施以下戰略來實現這一目標：

持續投入技術創新，不斷拓展產品組合

我們致力於為全球客戶提供全面、綜合的儲能系統解決方案，包括可靠的硬件和由AI算法驅動的專有軟件系統，幫助他們構建產生長期價值的儲能資產，共同推動能源轉型和可持續發展。我們計劃持續加大研發投入，以提升儲能系統，並升級更高效的熱管理技術。

我們計劃優化硬件產品矩陣，尤其是液冷及液浸儲能系統產品，並進一步提升其安全性能。我們亦計劃推進關鍵部件的數據測試及優化，例如增強其熱管理及消防安全系統。我們旨在通過擴充產品矩陣、改進技術規格及安全性能，進一步擴大解決方案的應用場景以滿足不同客戶需求，並確保我們的產品符合更廣泛的全球標準，以滿足複雜運行環境條件的要求，並提升我們的集成解決方案能力。

我們計劃繼續增強及升級我們的核心專有智能軟件系統／平台，以滿足客戶的需求。具體而言，我們計劃優化及擴展我們的EnergyEMS/EnergyHub及EnergyCloud，以支持我們集成儲能系統解決方案的更多應用場景，並提高系統適應性及服務效率。我們亦計劃繼續推進EnergyNexusAI及EnergyMarket+平台的開發，以便為我們的客戶更高效、更準確地執行電力交易策略。具體而言，我們擬促進與電力交易算法領域專家的緊密合作，以支持EnergyNexusAI，從而提升在EnergyMarket+上執行策略的智能性及準確性。

業 務

我們將持續以「軟硬件一體化創新」為核心引擎，推動儲能系統的持續迭代。我們計劃進一步提高儲能系統產品及解決方案的可靠性、效率及安全性，同時探索儲能資產的長期價值。

進一步強化我們的儲能系統解決方案生態系統，並拓展我們在儲能行業不同領域的業務

根據弗若斯特沙利文的資料，行業的焦點正轉向儲能資產及項目的全面、長期財務表現。因此，於往績記錄期間，我們已從向客戶提供獨立的儲能系統產品及服務，轉向在大型及工商業儲能項目中提供集成儲能系統解決方案。我們亦於2025年拓展至電力委託交易領域，並推出EnergyMarket+電力交易決策平台，以進一步使我們能夠為客戶做出數據驅動的電力交易決策。展望未來，我們認識到儲能行業的競爭格局正在迅速演變，我們致力於站在這一轉型的前沿，同時繼續加強我們現有的產品。我們於2025年前三季度獲得Informa Market對我們產品可融資性的BBB信用評級，該資質使我們能夠探索潛在的儲能資產化機會，包括參與儲能項目投資基金或投資合夥企業，作為我們前瞻性戰略規劃的一部分。

我們計劃發展為全球具長期價值的儲能項目提供資產管理服務的能力。我們相信，該等能力可為資金匱乏的資產所有者提供急需的支持，並加速該等資產的開發及成熟，從而為我們的業務創造重要的增長機會。

加快全球擴張，深化市場滲透

我們以服務全球客戶為核心戰略，通過卓有成效的合作共同打造可靠高效的儲能資產。自2024年起，我們穩步推進國際化戰略，並將繼續深化我們的戰略部署，以捕捉更廣泛的增長機會。

我們的國內業務擴展計劃包括將地理重點擴大到西南地區以外，包括我們已建立穩固業務基礎的雲南省，並增加在中國北部及中部地區的業務，這些地區預計將成為我們未來業務發展及項目部署的關鍵區域。就我們的全球業務而言，我們已為形成全球品牌影響力打下堅實基礎。通過與海外品牌專家的戰略合作，我們已為多個國際研討會與展覽項目推廣準備了針對性營銷材料，以向關鍵市場有效推介我們的先進軟硬件解決方案。在此成功基礎之上，我們致力於加大努力，進一步提升我們的品牌知名度並鞏固我們在全球舞台上的地位。

我們打算繼續推動全球區域性協同發展。針對不同國家和地區的特性與需求，我們將制定差異化的市場拓展策略。在電力市場成熟的地區，如歐洲和美國，我們將繼續推廣技術先進、經濟高效的儲能系統。而在電力需求迫切的新興市場，如中東、拉美及非洲，我們將推廣定製化的離網儲能系統解決方案。為深化我們的國際合作，我們旨在繼續尋求與全球領先企業建立戰略合作夥伴關係，以共享資源、技術和市場渠道。

業 務

為有效實施我們的全球化戰略，我們計劃在我們尚未滲透的若干主要海外市場建立本地化團隊，並在我們已進入的市場擴大我們現有的本地團隊。我們將繼續招聘具有地區經驗的銷售和工程人員，以提高客戶服務能力和項目執行效率。我們致力於踐行「中國+全球」戰略，利用跨區域協同效應推動持續增長，擴大業務並改善財務表現。

提升生產體系效能，強化供應鏈管控能力

隨著儲能市場需求持續攀升，我們將全面強化生產與供應鏈管理體系，以滿足客戶對產品質量與交付效率日益提升的要求。在供應鏈管理方面，我們以構建高效、穩定的供應鏈體系為目標，降低採購成本，提升響應速度，保障全球業務的順利開展。這包括我們努力鎖定關鍵原材料供應商，並與世界各地的合作夥伴建立新的業務關係。

在產能建設方面，我們計劃於浙江省烏鎮設立一個設計年產能約10 GWh的新工廠，並於該工廠內配置搭載智能設備的自動化生產線，以配合預期出貨量增長及進一步提升我們的產能。我們提升的生產能力將使我們能夠擴大業務覆蓋範圍、提升生產靈活性並確保及時交付和部署。我們相信，這些舉措將有助於我們更好地滿足全球客戶多樣化的需求，確保產品穩定供應，增強市場競爭力。

在質量控制方面，我們將繼續投入，引入人工智能等前沿技術，賦能質量管理。通過打造卓越的質量保障系統，我們相信我們可以堅定捍衛品牌承諾，為全球能源轉型提供堅實的後盾。

我們的儲能業務

我們的儲能系統解決方案

我們的核心產品為集成儲能系統解決方案，包括大型儲能系統解決方案及工商業儲能系統解決方案。我們於該兩項業務下提供的儲能系統解決方案通常涵蓋硬件產品、智能軟件系統及／或於大型應用場景（如併網及離網電站）以及工商業應用場景（如工業園區及廠房設施）的關鍵階段的配套服務。我們的硬件產品主要包括用於大型應用的GridUltra系列及用於工商業應用的VenturePro系列。我們的EnergyEMS（就大型應用而言）／EnergyHub（就工商業應用而言）及EnergyCloud軟件系統支持智能能源管理、系統集成、數據分析及AI驅動的優化，與我們的硬件產品協同運作，以提升系統性能及改善整體項目經濟效益。詳情請參閱本節下文「— 我們的硬件產品」及「— 我們的智能軟件系統」。

作為一家全面的儲能系統解決方案提供商，我們參與儲能項目價值鏈的多個關鍵階段，涵蓋從項目開發及交付到運營及管理。我們的核心優勢在於我們能夠結合深厚的技術專長、支持一體化硬件產品的專有軟件系統，以及穩固的行業合作關係，從而

業 務

協助項目開發，並為客戶實現儲能資產盈利能力最大化。具體而言，我們在項目開發、生產及交付階段提供配套服務，作為我們集成儲能系統解決方案的組成部分，不收取單獨費用，以補充我們的硬件及軟件產品。我們於儲能項目關鍵階段的參與詳情載列如下：

項目開發：於儲能項目的早期階段，我們能夠作為我們於項目中服務的一部分提供全面的項目開發支持。我們充當戰略發展合作夥伴及技術顧問的角色，自項目啟動之初，便積極塑造其發展方向。基於與地方當局和項目業主合作討論，我們通過進行政策和市場分析以及進行全面的選址和資源評估來為項目關鍵的早期階段提供支持。我們的職能範疇更進一步延伸至開展各項關鍵籌備工作，在此過程中，我們會系統性地甄別並評估各項潛在機遇，以評估其商業可行性與技術可行性。我們亦協助項目業主審閱融資可行性分析及初步融資結構。我們通過與專業設計院協調可行性研究，為投資決策提供數據基礎，在降低風險的同時優化項目設計，以最大限度地提高項目盈利能力。

生產與交付：在交付階段，我們設計、製造及交付我們的儲能系統硬件產品，並與我們的軟件系統協同部署，以完成項目實施。憑藉我們的液冷及先進浸沒式液冷技術，我們的儲能系統硬件產品專為增強電池安全性、高性能及長壽命而設計。

我們在工廠生產並集成我們的儲能系統產品（包括GridUltra系列及VenturePro系列），並將其內部集成到我們的儲能系統解決方案中。截至2026年4月30日，我們在鎮江、姚安及大理設有三家工廠，於2025年的總產能為6.8 GWh。我們亦預期於2026年9月在烏鎮開始興建一間新工廠（預期將於2028年5月投產），其設計年產能約為10 GWh。詳情請參閱本節下文「生產」。

為了促進順利部署和交付，我們派遣專職項目經理、調試工程師與技術支持團隊駐場，確保硬件精準安裝，並與我們的EnergyHub/EnergyEMS及EnergyCloud系統正確連接，以實現監控和管理。我們持續提供技術支持，直至獲得客戶驗收。我們透過多年經驗及研發積累的技術專長，使我們能夠交付安全、可靠且高性能的儲能資產。

大型儲能系統解決方案

我們在大型儲能場景中部署的儲能系統解決方案，主要整合了我們的GridUltra系列產品及智能EnergyEMS和EnergyCloud，該等平台採集現場能源數據進行詳細分析，在監控儲能系統的同時促進其持續、優化運行，使我們的解決方案能夠滿足併網及離網電站的需求。我們的大型儲能系統解決方案主要(i)為用戶提供儲能、輸電及配電管理；(ii)通過削峰（減少高峰期電網用電量）及填谷（增加低價期用電量）解決電網調峰能力不足的問題，提升電網系統穩定性與效率；及(iii)通過新能源、負荷與儲能的深度融合，增強電網運行靈活性及新能源利用率。

部署在併網電站的大型儲能項目主要專注於電網側儲能需求，客戶部署我們的解決方案的核心目標是增強電網穩定性、促進可再生能源消納以及為更廣泛的電力網絡提供輔助服務。我們以集裝箱式模塊化佈置配置我們的GridUltra系列，規模根據每個裝

業 務

置的容量需求而定，並配備先進的浸沒式液冷或液冷，以將電池溫差維持在約2°C以實現長週期運行。我們的硬件亦支持構網型技術以實現主動電壓和頻率控制，而我們的EnergyEMS及EnergyCloud平台則實現集中式多單元監控及快速故障響應。

對於離網電站，這些裝置獨立於更廣泛的電網運行，客戶主要專注於確保可靠和自給自足的電力供應，例如在偏遠的工業場地、島嶼電力系統或電網接入有限的地區。我們同樣以集裝箱式模塊化配置部署我們的GridUltra系列，具有相同的液冷能力，並且我們的構網型技術在這些環境中發揮著尤為關鍵的作用，因其能夠在沒有外部電網的情況下獨立建立和調節電壓及頻率參考值。我們的EnergyEMS及EnergyCloud提供相同的集中監控及故障響應能力，以確保這些獨立部署的運營連續性和能源可靠性。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，有關我們在中國及海外部署大型儲能系統解決方案的詳情，請參閱本節下文「我們的部署」。

工商業儲能系統解決方案

我們部署於工商業儲能場景的儲能系統解決方案主要包括我們的VenturePro儲能櫃、EnergyHub及EnergyCloud，該等產品及系統可收集及分析現場數據，以持續監控及優化儲能系統，從而協助工業園區及廠房設施的電力運營。我們的工商業儲能系統解決方案主要(i)協助工商業企業降低能源成本並改善能耗管理；(ii)通過調峰確保以具成本效益的方式不間斷運行；及(iii)作為智能發配電系統，解決電力冗余與併網障礙問題，從而提升系統效率與可靠性。

工商業儲能項目部署在工業園區及廠房設施中，客戶的核心目標是降低能源成本、提高供應可靠性及優化用能。我們部署VenturePro儲能櫃，以支持多櫃併聯擴展，容量可根據每個設施的負載特性進行定製，並集成了高效儲能PCS、智能液冷熱管理以及適合工廠空間及安全要求的主動滅火系統。我們應用EnergyHub及EnergyCloud進行實時能源數據收集、自動化峰谷套利以及分佈式發電的協調調度，幫助客戶優化其整體用電情況。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，有關我們部署工商業儲能系統解決方案的詳情，請參閱本節下文「我們的部署」。

我們的大型儲能系統解決方案對收入的貢獻由2023年佔總收入的1.6%增加至2024年的41.7%，並進一步增加至2025年的89.4%。該貢獻亦由截至2025年4月30日止四個月的零增加至截至2026年4月30日止四個月的76.4%。相比之下，我們的工商業儲能系統解決方案對收入的貢獻由2023年的11.9%下降至2024年的0.5%。我們於2025年及截至2026年4月30日止四個月沒有部署工商業儲能系統解決方案。這主要反映了我們策略性地將資源重新分配至大型儲能系統解決方案業務。鑒於市場潛力、我們的技術能力及產品組合定位，我們更加重視提供大型儲能系統解決方案，該方案提供更廣泛的部署機會及更強的擴展性。因此，於往績記錄期間，我們的業務重點、項目管線及資源部署日益集中於大型項目而非工商業應用。

儘管我們的工商業儲能系統解決方案收入於往績記錄期間有所下降，但我們無意完全終止該業務分部。展望未來，我們將採取更具選擇性及審慎的方法，專注於在大型工業園區、製造企業及AI數據中心等對儲能具有更大規模及策略性需求的地點部署我們工商業解決方案的更高價值機會。在研發方面，我們將繼續對我們的工商業專用硬件及軟件產品(包括VenturePro系列及我們的EnergyHub平台)進行持續迭代及增強。具

業 務

體而言，我們將繼續優化軟硬件調度及熱管理功能，以滿足AI數據中心等應用的高負載及不間斷供電要求。此方法使我們能夠在選定的工商業場景中保持技術準備及競爭力，同時將我們的核心資源集中於擴展大型儲能系統解決方案。

我們的定製化

我們通過根據每位客戶的要求並考慮應用場景(大型或工商業儲能)、當地電力市場政策及目標資產回報狀況配置我們的硬件及軟件，提供定製化的集成儲能系統解決方案，從而使每位客戶獲得針對特定項目的解決方案。通過這種量身定製的方法，我們在項目的關鍵階段(包括早期開發、系統集成與交付，以及持續資產運營)創造差異化、集成化及長期價值。

我們的定製化始於項目開發階段。專責團隊與客戶緊密合作，以確定預期應用(如大型電網側獨立儲能、工商業部署或海外離網微電網)，並進行實地考察以評估負載需求、併網條件、氣候及其他物理限制。我們亦分析當地電力市場規則(包括電力交易機制及輔助服務計劃)，並釐清客戶的核心目標(是穩定供電還是通過峰谷套利及輔助服務產生收入)。基於此評估，我們進行可行性分析及財務建模，組裝合適的硬件儲能系統產品(如GridUltra或VenturePro)，定製硬件部件以最佳配合不同客戶需求和應用場景，並配置我們專有軟件系統的調度、交易及運營模塊，以匹配項目的確切技術及商業要求。

我們相信，我們的定製化解決方案為客戶創造以下長期價值：

- **減輕開發負擔：**我們在項目備案、併網申請、當地儲能政策解讀及容量電費登記方面支持客戶，減少其在早期開發階段的時間及行政成本。
- **集成硬件—軟件能力：**憑藉專有硬件技術(包括浸沒式液冷及構網型能力)及我們的完整軟件套件，我們能夠配置模塊化及可適應的解決方案。例如，我們的GridUltra系統支持複雜或弱電網的黑啟動及電網支持功能，並可針對極端氣候及具挑戰性的場地條件進行優化，提供較標準化產品更高的運營穩定性。

我們硬件產品的主要部件(包括電池模組(不含電芯)、匯流箱、配電櫃及控制櫃)主要由我們內部設計及開發，而我們主要向供應商採購若干標準部件，例如鋰離子電芯、BMS及PCS。我們亦委託外包製造商根據我們的規格生產若干定製部件。詳情請參閱本節下文「業務—研發」。

- **長期資產運營價值：**除產品交付外，我們提供由專有軟件系統(如用於策略制定及優化的EnergyNexusAI及用於執行的EnergyMarket+)支持的遠程全生命週期

業 務

運維、電池健康診斷及電力委託交易服務。該等系統適應不同區域市場規則，並動態優化調度策略以捕捉多種收入來源。與第三方通用軟件供應商或純硬件製造商不同，我們能夠提供集成化、長期的資產價值提升服務。

例如，在雲南姚安200MW/400MWh項目中，我們實施了針對性的硬件定製，以確保在高原地區條件下穩定運行。我們強化了PCS的絕緣系統，使其在海拔3,000米以下無需降容即可運行，從而避免高海拔功率損失。我們還為GridUltra儲能系統集裝箱配置了液冷與風冷模式之間的智能切換機制，覆蓋35°C至+60°C的溫度範圍，並在極端溫度下自動降容，以確保全年穩定性。此外，我們使用高強度耐候鋼定製了GridUltra儲能系統集裝箱箱體。為加強消防安全及耐高溫能力，我們優化了智能通風散熱系統，並為設備配備了預製式全氟己酮滅火系統（具有雙重溫感及煙感聯動）以及用於應急備用電源的不間斷電源，從而降低在高海拔及極端溫度條件下的火災及非計劃停機風險，確保全年高系統可用性。

在雲南永德150 MW/300 MWh項目中，鑒於其電網條件較弱，我們為GridUltra儲能系統集裝箱配備了構網型PCS技術。這使得系統能夠像一個小型發電廠一樣，主動穩定電壓及頻率，而非僅僅跟隨電網。它可以提供實時慣量及短路支撐，以主動穩定電網。我們還增強了升壓變壓器的過載能力，以精確匹配構網型PCS。通過使用高純度銅繞組，我們提高了耐熱性及抗衝擊能力，確保系統在電網故障期間能夠繼續運行，而不會輕易脫網。在軟件方面，我們升級了EnergyEMS以直接支持硬件運行。我們建立了匹配構網型PCS及升壓設備的專用數據及控制軟件模型，並配置了多種運行模式，包括跟網型、構網型、調頻及應急支撐。這使得系統能夠在電網故障或電壓異常期間自動切換策略並快速提供電力支撐。定製的硬件與智能控制軟件相結合，確保系統在挑戰性條件下穩定運行及可靠的電網支撐。

我們的硬件產品

我們的儲能系統硬件產品主要為部署作為我們大型及工商業儲能系統解決方案的組成部分而設計及製造，亦在需要時以獨立基礎向客戶供應。我們硬件產品的主要組件（包括電池模組（不含電芯）、匯流箱、高低壓配電櫃及控制櫃）主要由我們內部設計及開發，而我們向供應商採購若干標準組件，並就若干定製化組件委聘外包製造商。詳情請參閱本節下文「—研發」。

我們的硬件產品主要包括(i)GridUltra儲能系統集裝箱（液冷式及浸沒式版）；(ii) VenturePro儲能系統集裝箱（液冷式）；及(iii)若干關鍵儲能系統部件，包括遠信電池模組及遠信電池簇。特別是，GridUltra全浸沒式液冷及液冷儲能系統集裝箱分別集成了浸沒式液冷電池模組及液冷電池簇，以及其他儲能系統組件。

此兩種技術採用了不同的熱管理方法：液冷電池模組通過放置在模組底部的冷板實現間接冷卻，電池與冷卻液保持物理分離；而全浸沒式液冷電池模組將電池模組直接浸沒在介電冷卻液中，實現直接接觸換熱，形成冷板加浸沒式冷卻相結合的架構。與液冷電池模組相比，全浸沒式液冷電池模組具有更高的熱效率及更強的安全性，因為冷卻液直接包裹電芯，能夠快速吸熱並抑制熱失控，但由於浸沒環境需要空間，其

業 務

體積能量密度較低。這兩種技術服務於不同且互補的市場細分領域，不存在重大的同業競爭風險。我們的液冷產品廣泛部署在優先考慮成本效益及高能量密度的標準化儲能項目中。另一方面，我們的全浸沒式液冷產品主要定位於要求卓越安全性及熱性能的高端或專業應用，例如高倍率充放電電站。

我們提供國內版與出口版產品，以符合中國與海外市場監管規定、技術標準及強制性安全與電網認證的差異，包括中國國家標準(GB)以及海外UL與CE認證。為滿足不同市場的特定需求，我們投入大量資源進行獨立研發、測試與認證，以確保每個產品版本均符合當地適用標準。詳情請參閱本節下文「質量控制」。

GridUltra系列



GridUltra儲能系統集裝箱

我們的GridUltra儲能系統集裝箱專為大規模儲能應用而設計。GridUltra儲能系統集裝箱主要由我們的遠信電池簇、匯流櫃、熱管理系統、消防組件及配電單元組成，具備精確溫度控制功能以確保高安全性及可靠性。遠信電池簇主要包括遠信電池模組、BMS、高壓盒、液冷板及熱管理系統，而遠信電池模組主要包括電芯、CCS(用於連接電芯並向BMS進行溫度感測及信號傳輸)、模組殼體及其他配件。GridUltra儲能系統集裝箱擁有高效的運維功能且可與我們專有的EnergyHub系統整合，以於大型儲能應用中實現精確的數據分析並優化運營控制。

液冷GridUltra儲能系統集裝箱擁有液冷循環系統，其可降低電池熱失控相關風險，從而提升儲能系統的全方位安全和電池生命週期。該電池系統為高性能而設計，生命週期超過8,000次，設計壽命可達15年，並配備集成式消防系統以及具備預警功能的多點監測及快速滅火功能。

我們於2025年推出採用我們的專有浸沒式液冷技術的GridUltra儲能系統集裝箱。該產品將電芯浸沒於絕緣冷卻液中，以隔絕氧氣、降低電芯溫度並將溫差維持在2℃以內，從而消除火災及爆炸風險。與液冷式儲能系統相比，該系統具備相似的使用週期，且設計使用壽命延長至20年。基於我們的集中冷卻技術及AI控制算法，該系統可精準調節冷卻液流量，將能源效率提升2%，並可在-30℃至50℃的寬溫度範圍及嚴苛環境條件下可靠運行。

業 務

VenturePro系列



VenturePro工商業儲能一體櫃

我們的VenturePro儲能一體櫃專為工商業儲能應用而設計。VenturePro儲能一體櫃將我們的遠信電池模組、BMS、PCS、熱管理系統、消防組件、固定結構件及配電控制系統集成於緊湊的單元化機櫃中，以支持靈活的並聯配置及直接交流輸出，在各種工商業儲能場景中提供具成本效益的電網支援及可擴展部署。我們的VenturePro儲能一體櫃包含我們自主開發的系統集成方案設計，以提升系統安全性及實現PCS與整個儲能系統之間的協同控制，從而實現更佳的能源管理。我們將VenturePro儲能一體櫃與我們專有的EnergyEMS系統整合，以部署於工商業儲能項目。

該模塊化架構及易擴展設計支持多櫃並聯運行，將功率及能量密度提升超過30%。液冷電池模組亦強化散熱並提升循環效率，而PCS採用三電平拓撲結構，效率最高可達99%。該系統配備細粒度電池簇控制，以提升安全性並限制短路電流。

我們的關鍵儲能系統部件



遠信液冷電池模組



遠信液冷電池簇

遠信電池簇主要包括遠信電池模組、BMS、高壓盒、液冷板、熱管理系統、機架結構件及其他配件，而遠信電池模組主要包括電芯、集成母排、模組殼體及其他配件(例

業 務

如電壓／溫度採樣組件及絕緣防護組件)。我們的遠信電池簇監測電池電壓及溫度等關鍵參數，根據預設保護策略處理數據，管理電流感測及絕緣監測(具備電流採集及絕緣檢測等功能)，並提供警報及保護功能。

我們提供液冷版(使用液冷板)及液浸版的遠信電池模組，在液浸版中，我們將電芯浸入絕緣冷卻液中，以最大限度降低火災及爆炸風險，確保模組的精確溫度控制，並通過集成的液浸冷卻及BMS控制，將電芯溫差維持在2℃以內。

我們遠信電池模組的模塊化可堆疊設計可根據客戶需求靈活定製，並簡化現場安裝，而自動化激光焊接可於大型及工商業儲能應用中確保電池一致性並提升充放電性能。

銷量及平均售價

下表載列於往績記錄期間我們按業務線劃分的儲能系統解決方案及儲能系統產品的銷量及平均售價。

	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
銷量(MWh)					
大型儲能系統解決方案	6.4	620.0	3,371.0	—	271.4
工商業儲能系統解決方案	40.0	16.0	—	—	—
儲能系統產品銷售	2,765.8	3,047.2	1,983.7	356.1	609.3
總計	2,812.2	3,683.2	5,354.7	356.1	880.7
平均售價⁽¹⁾(人民幣元／Wh)					
大型儲能系統解決方案	1.12	0.77	0.48	—	0.79
工商業儲能系統解決方案	1.28	0.81	—	—	—
儲能系統產品銷售	0.66	0.42	0.43	0.46	0.68

附註：

(1) 指採購電池的儲能系統解決方案或產品，即採用自行採購電芯的儲能系統解決方案或產品。

於往績記錄期間，我們的大型儲能系統解決方案的銷售量大幅增加，而我們的工商業儲能系統解決方案的銷售量則有所減少，原因是我們戰略性地將重點轉向進一步發展特別大型儲能系統解決方案的部署，並選擇性地參與有限的工商業項目。我們獨立銷售的儲能系統產品的銷量從2023年的2.8 GWh略微增加至2024年的3.0 GWh，並於2025年減少至2.0 GWh，與我們於同年的持續擴張及戰略轉向更加專注於大型儲能系統解決方案的情況一致。我們獨立儲能系統產品的銷量由截至2025年4月30日止四個月的356.1 MWh增加至截至2026年4月30日止四個月的609.3 MWh，主要由於截至2025年4月30日，2025年大部分銷售尚未得到確認，而多個電池模組訂單的銷售截至2026年4月30日止四個月得到確認。

我們大型及工商業儲能系統解決方案(一般包含我們向供應商採購的電芯)的平均售價於2023年、2024年及2025年(視情況而定)有所下降，主要原因為：(i)我們在定價中反映鋰離子電芯(我們儲能系統的關鍵原材料之一)的價格下跌；及(ii)我們主動採取更

業 務

具競爭力的定價策略以吸引客戶及搶佔更多市場份額。因此，我們平均售價的降幅超過了原材料成本的降幅，這對我們的毛利率造成相應影響。具體而言，(i)自行採購電芯的大型儲能系統解決方案的平均售價由2025年的每瓦時人民幣0.48元上升至截至2026年4月30日止四個月的每瓦時人民幣0.79元，主要由我們在匈牙利的歐羅斯拉尼110 MWh項目的部署所推動，該項目的售價較高；及(ii)自行採購電芯的儲能系統產品銷售的平均售價由2023年的每瓦時人民幣0.66元下降至2024年的每瓦時人民幣0.42元，主要由於鋰離子電芯價格的下跌，其後反應於我們的定價中。儘管電芯價格持續下跌，自行採購電芯的儲能系統產品銷售的平均售價於2025年輕微上升至每瓦時人民幣0.43元，主要因為我們開始確認美國及西班牙兩筆單價較高的銷售交易的收入。自行採購電芯的儲能系統產品銷售的平均售價截至2026年4月30日止四個月進一步上升至每瓦時人民幣0.68元，主要歸因於我們在波蘭銷售的儲能系統產品平均售價較高。

我們的智能軟件系統

我們的集成軟件系統套件包括EnergyEMS、EnergyHub、EnergyCloud、EnergyOMS、EnergyMarket+及EnergyNexusAI，為高級數據分析、能源管理、預測性全生命週期運維及電力委託交易提供核心智能支持。我們的軟件生態系統充當核心智能中樞，與我們的硬件產品組合協同，支持我們在大型及工商業儲能項目中的部署，以及我們的全生命週期運維及受託電力交易服務。

我們通常部署(i)用於大型儲能項目的EnergyEMS + EnergyCloud；及(ii)用於工商業儲能項目的EnergyHub + EnergyCloud。EnergyEMS及EnergyHub為核心邊緣側管理系統，提供現場監測、預警管理、數據分析及控制執行，而EnergyCloud平台為統一雲平台，用於整個生態系統的跨站點資產集中管理、數據匯聚及高級分析。除作為集成儲能系統解決方案一部分直接向客戶提供的軟件系統／平台外，我們亦開發及使用EnergyNexusAI、EnergyOMS及EnergyMarket+，以支持我們的全生命週期運維及電力委託交易業務。

EnergyEMS及EnergyHub

EnergyEMS是我們用於大型儲能系統解決方案的現場能源管理系統。其部署於邊緣層，執行實時電池數據採集、監測及控制執行(包括削峰及調頻)。該系統與BMS、PCS及其他配件對接，以執行調度指令、調頻及其他電網服務。通過EnergyEMS，我們的客戶可在單一系統內監測電站及其關鍵設備的運行狀態，並集中執行電網調度指令。此有助縮短從接收指令到設備響應之間的時間，使電站能夠滿足電網對響應速度及控制精度的要求。EnergyEMS收集的運行數據亦可上傳至EnergyCloud，供客戶遠程訪問及進一步分析。

EnergyHub是我們專為工商業儲能解決方案設計的現場能源管理系統。其針對用戶側應用提供實時監測、本地分析及自動化控制，如需量電費管理及針對多種工商業場景的負載優化，並確保與EnergyCloud的數據安全交換。通過EnergyHub，我們的客戶無需手動判斷儲能系統何時應充電或放電，系統會根據電價及實際用電量自動運行，有助降低工商業應用的峰值需量及整體電費成本。

業 務

EnergyCloud

EnergyCloud是我們基於雲 — 邊—端架構構建的雲端大數據平台。該平台匯總多個站點中EnergyEMS及EnergyHub的運營數據，實現集中資產管理、診斷及長期性能優化。該平台執行高級分析，包括歷史趨勢比較、故障診斷、模型訓練及策略部署。作為大型及工商業儲能系統解決方案的數據樞紐，EnergyCloud亦支持遠程監控、跨站點資產可視化及健康評估。

EnergyOMS

EnergyOMS是我們為資產管理人員及運營人員設計的雲端全生命週期運維管理系統。其通過數字化工作流程管理規範電站運營，包括生產數據跟蹤、值班管理、巡檢安排及異常處理。通過整合來自EnergyCloud及EnergyNexus AI的診斷輸入值，其支持預測性維護，提升運營透明度及響應效率，同時降低勞動強度。通過EnergyOMS，我們的客戶及運維人員可明確每項巡檢和故障由誰負責、何時處理以及處理結果，減少經手多為員工而造成的人工遺漏。

EnergyMarket+

EnergyMarket+是我們的AI賦能電力交易決策平台，主要支持我們的電力委託交易服務。該平台整合數據聚合、預測、策略模擬及可視化功能，以輔助電力市場中的報價及調度決策。本平台為由EnergyNexusAI支持的電力交易操作界面。交易人員可以在EnergyMarket+上查看預測結果，模擬不同申報電量、申報價格和充放電安排下的預期收益，再據此制定交易方案。交易完成後，平台可以對申報結果、實際充放電情況和結算資料進行對比，協助用戶核實策略執行情況、評估收益是否符合預期以及並識別結算異常。

EnergyNexusAI

EnergyNexusAI是我們的AI智能體中台，支持我們所有其他系統／平台。其整合多源數據，包括電網狀況、市場價格、負荷行為、氣象輸入值及設備性能數據。利用機器學習、深度學習及強化學習，EnergyNexusAI建立數據攝取、預測驗證、策略生成及反饋執行的實時閉環工作流程。該平台支持高精度電價預測、自動化策略優化及自適應模型再訓練。其自主決策代理持續提升預測精度及交易表現，所生成的結果與我們的其他軟件系統共享：(i)電價預測及交易策略提供予EnergyMarket+，以支持申報方案制定；(ii)設備健康及故障風險分析結果提供予EnergyOMS，以安排預防性維護檢修；及(iii)負荷預測、電池健康參數及優化後的控制參數提供予EnergyEMS或EnergyHub，以調整儲能系統的充放電策略。

我們與兩位大學教授(作為我們的技術顧問)就動態定價及天氣預測算法保持緊密的研發合作，以支持EnergyNexusAI賦能我們的電力委託交易服務。詳情請參閱本節下文「研發」。

業 務

系統集成及實際效益

我們的六大軟件系統／平台均構建於統一的「雲—邊—端」協同之上，實現儲能系統資產之間安全的數據互聯與協同控制，支持資產生命週期的安全運營及回報提升。

該等系統／平台從現場執行到雲端智能層面，全面集成至我們的儲能系統解決方案。由EnergyEMS或EnergyHub從BMS、PCS及其他配件採集的運營數據，會傳輸至EnergyCloud平台進行匯總及分析。EnergyNexus AI平台利用歷史運營數據、市場數據及氣象輸入數據開展模型訓練及預測分析。隨後將分析成果部署至各業務應用程序：EnergyMarket+利用人工智能生成的電價預測進行投標優化；EnergyOMS接收人工智能生成的預測性健康狀態（「SOH」）診斷結果，以觸發預防性維護工作流程；而EnergyEMS或EnergyHub將電池健康建模及經濟優化參數納入調度策略當中。

客戶及我們的人員根據各自角色使用該等技術：(i)在大型儲能項目中，項目業主部署EnergyEMS以遵守調度指令，並憑藉系統快速響應參與輔助服務市場；(ii)在工商業儲能項目中，EnergyHub實現基於電價的優化策略自動執行，以降低電費開支；(iii)在我們提供電力委託交易服務的項目中，我們的交易人員使用EnergyMarket+結合EnergyNexus AI獲取短期價格預測、模擬投標策略並優化市場參與；(iv)我們的全生命週期運維人員使用EnergyOMS儀表板及移動界面監控多站點資產、接收預測性警報並開展預防性維護。

我們的集成軟件生態系統帶來可量化的運營及經濟效益。在電力交易應用中，EnergyNexus AI的日前電價預測準確率可超過85%，優化模型可將每千瓦時交易收益提高約3%。在全生命週期運維運營中，數字化巡檢工作流程及預防性維護降低勞動強度並提高運營效率。在資產管理中，實時監控及AI驅動的預警機制能夠提升設備可靠性，並將停機時間減少相近幅度，而基於健康狀態的生命週期優化有助於延長電池使用壽命並改善長期資產回報。

儲能系統產品銷售

除大型儲能系統解決方案及工商業儲能系統解決方案外，我們亦根據客戶的特定需求，在獨立基礎上向客戶銷售儲能系統硬件或軟件產品，而不提供我們集成儲能系統解決方案中的配套服務。有關該業務線下銷售的硬件及軟件產品詳情，請參閱本節上文「我們的儲能業務 — 我們的儲能系統解決方案 — 我們的硬件產品」及「我們的儲能業務 — 我們的儲能系統解決方案 — 我們的智能軟件系統」。雖然該等產品銷售仍為我們業務的重要部分，但我們日益專注於開發大型及工商業儲能系統解決方案，以滿足客戶對全面解決方案日益增長的需求，並提升整體項目價值。

全生命週期運維及電力委託交易服務

自2025年起，就我們參與的項目而言，我們已開始於項目完成後提供全生命週期運維及電力委託交易服務作為增值服務。在此角色中，我們通常充當長期資產管理人及

業 務

運營商，通過定期檢查、預防性維護及保修和服務管理提供全面的全生命週期運維支持，以確保儲能系統的持續可靠性及性能。除全生命週期運維服務外，我們亦代表客戶進行電力交易，根據市場狀況優化充放電策略，以從其儲能資產產生持續收入。

在提供我們的全生命週期運維服務時，我們負責儲能電站的整體運營及維護，包括常規及特別檢查、電站設施維護、合資格人員部署及日常電站管理，以確保符合電網要求的安全穩定運營。具體而言，我們利用EnergyOMS（我們的雲端全生命週期運維系統），通過實時監控維護狀態及資產狀況來支持我們的全生命週期運維人員，以提升運營可靠性。

我們代表客戶進行電力委託交易，客戶授權我們管理其儲能電站的充放電調度。我們運營及管理電站的市場參與，以為客戶產生收入。基於我們對市場價格、供需動態及資產運營狀況的分析，我們運營及管理電站的市場參與，以為客戶從以下方面產生收入：(i)峰谷套利，通過在低價時段充電及在高峰時段放電捕捉電價差；(ii)容量租賃，我們將客戶共享大型電池系統的可用儲能容量分配給發電企業及終端用戶以換取租賃費；以及輔助服務，如(iii)調頻，我們通過使用儲能系統實時調整充放電輸出以幫助支持電網穩定，從電網運營商為客戶賺取補償；及(iv)容量補償，我們通過向電網申報我們儲能系統的可用儲能容量為客戶收取補貼。

我們的電力委託交易服務面臨市場及運營風險，例如峰谷價差的波動或收窄、極端天氣或意外電網事件下基於歷史數據的AI預測偏差、電力市場政策或輔助服務規則的變化、可能凌駕市場化策略的強制電網調度指令，以及可能暫時影響交易表現的設備故障或數據安全事件。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的電力委託交易收入受市場波動及營運風險影響，該等因素超出我們的控制範圍。」。

我們的交易流程由我們的專有軟件套件支持—(i) EnergyOMS及EnergyCloud收集及傳輸儲能設備的實時運營數據及維護狀態，以確保資產可用性並提供準確的運營輸入；(ii) EnergyNexusAI作為核心分析平台，我們於該平台分析設備性能數據、預測日前電價及負載需求，並生成優化的充放電策略。該等策略旨在通過捕捉價格波動同時維持穩定輸出及電網兼容性以最大化收入；及(iii)經批准的策略其後通過我們的交易執行平台EnergyMarket+執行，該平台實施特定時間的充放電計劃並根據市場變化動態調整。每個交易週期後，我們根據實際結果進行收入分析及模型優化，從而使我們能夠持續優化預測準確性及策略表現。

我們的部署

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自於單一大型項目中部署大型及工商業儲能系統解決方案。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們分別在兩個、四個、八個及五個儲能項目中部署了我們的大型及工商業儲能系統解決方案。同期，我們部署集成儲能系統解決方案的前五大項目貢獻的收入分別為人民幣58.5

業 務

百萬元(相當於2023年的全部兩個項目)、人民幣482.6百萬元(相當於2024年的全部四個項目)、人民幣1,609.8百萬元(相當於2025年的前五大項目)及人民幣213.9百萬元(相當截至2026年4月30日止四個月的全部五個項目)，分別佔我們同期總收入的13.5%、42.2%、86.2%及76.4%。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨因依賴單一大型項目部署所產生收入的風險」。

於往績記錄期間各期間，我們分別有超過50%的總收入來自五大客戶。詳情請參閱本節下文「— 客戶」。我們於往績記錄期間按銷售額計算的客戶集中度相對較高，主要歸因於我們大型儲能系統解決方案業務的以項目為基礎的性質。大型儲能系統解決方案部署通常涉及每個項目較高的投資規模及設備採購金額，導致特定期間內單個項目貢獻的收入較為顯著。因此，特定期間內，一個或數個主要客戶所帶來的收入可能佔相對較高的百分比。例如，我們從內蒙古500 MW/2,000 MWh項目的部署中產生收入人民幣831.9百萬元，約佔我們2025年總收入的44.5%。根據弗若斯特沙利文的資料，該等安排符合行業慣例，因為專注於大型儲能系統的儲能系統解決方案公司，在銷售方面通常呈現較高的客戶集中度。於往績記錄期間，儘管我們各期間的客戶集中度仍然較高，但按銷售額計的五大客戶構成一般會隨期間而變化，且我們並未長時間依賴少數固定客戶。

隨著我們的產能增加，我們逐漸承接及部署更多項目的儲能系統解決方案，使我們能夠服務更廣泛的客戶基礎，並進一步分散我們的收入來源。此外，為拓寬客戶基礎並降低對主要客戶的依賴，我們自2024年下半年起加速全球化擴張，已進入多個海外市場，包括美國、日本、波蘭、智利、肯尼亞及布基納法索，與海外新客戶簽訂銷售合同或採購訂單，並將收入來源拓展至單一國內區域或項目之外。與此同時，我們在國內及海外市場均建立了分層化、專業化的銷售架構。在國內，我們一般與EPC承包商及分包商接洽，以擴大項目儲備；在海外，我們組建了專門的本地化銷售團隊，直接對接儲能項目所有者，並輔以針對性的區域營銷及系統化的項目跟蹤機制，持續開發新客戶並增強收入多元化。

截至最後實際可行日期，我們已自11名客戶處獲得30個儲能項目，合同總值約為人民幣3,042.3百萬元。該等項目中，29個為大型項目，合同總值為人民幣3,031.7百萬元；一個為工商業項目，合同價值為人民幣10.6百萬元。此外，該等項目中的四個位於中國內地，一個位於香港，25個位於海外市場，包括美國、日本、波蘭、智利、肯尼亞及布基納法索。該等海外項目的合同總值為人民幣638.7百萬元。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間部署儲能系統解決方案的大型及工商業項目詳情。

期間	客戶數量	部署項目數量	合同總額 ⁽¹⁾	來自集成儲能系統解決方案產生的總收入
(人民幣百萬元)				
大型儲能系統解決方案				
2023年	1	1	8.1	7.2
2024年 ⁽²⁾	2	2	539.2	477.2
2025年 ⁽²⁾	8	8	1,886.3	1,669.3
截至2026年4月30日止四個月	2	5	225.8	213.9
工商業儲能系統解決方案				
2023年	1	1	58.0	51.3
2024年	2	2	6.2	5.5
2025年	—	—	—	—
截至2026年4月30日止四個月	—	—	—	—
往績記錄期間	16	19	2,723.6	2,424.3

附註：

- (1) 指含税合同價格(就海外項目而言，已計及收入確認時的現行匯率)，而收入按不含稅基準記錄。
- (2) 於往績記錄期間，我們參與的項目中有三個為虧損項目，即：(i)於2024年12月竣工的位於雲南大理的100 MW太陽能發電項目；(ii)於2025年12月竣工的位於西藏自治區的6MW/26MWh項目；及(iii)於2025年5月竣工的位於山西忻州的15MW項目。該等項目的總合同金額約為人民幣58.9百萬元，而於往績記錄期間，該等項目錄得的總虧損淨額約為人民幣3.3百萬元。

相關項目的合同定價乃根據當時的現行市場條款釐定。該等項目各自產生的虧損主要歸因於使用了我們於2023年預期未來需求而在市場價格相對較高時採購的一批電芯。由於若干項目需要不同的兼容電芯，該等電芯僅在2024年及2025年部署的項目中使用，而當時電芯價格下跌且該等項目的合同價格較低。截至最後實際可行日期，該批於2023年採購的電芯已全部使用。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 任何重大不準確的成本估算或成本超支可能對我們的經營造成不利影響」。

我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月分別在一個、兩個、八個及五個大型儲能項目中部署了我們的儲能系統解決方案，同期合約總額分別為人民幣8.1百萬元、人民幣539.2百萬元、人民幣1,886.3百萬元及人民幣225.8百萬元，反映出自2025年起隨著我們擴大大型項目執行能力而顯著增加。2024年及2025年的合同金額較高，主要由於該等年度我們承接的項目規模較大，例如2024年的雲南永仁300 MW/600 MWh項目及2025年的內蒙古500 MW/2,000 MWh項目。就工商業儲能項目而言，我們於2023年及2024年分別在一個及兩個項目中部署了我們的儲能系統解決方案，而於2025年及截至2026年4月30日止四個月為零及零，原因是自我們根據業務重新定位策略，將資源策略性地重新分配至大型儲能系統解決方案以來，我們在承接工商業儲能項目時採取了更具選擇性的方針。有關進一步詳情，請參閱「概覽 — 我們的策略性業務定位調整」。

我們的全球佈局

自成立以來，我們深耕中國市場，從我們於大型及工商業儲能項目中部署儲能系統解決方案積累了技術專業知識及廣泛行業經驗，為我們業務的快速發展奠定了堅實

業 務

基礎。我們於2024年下半年開始全球擴張，並於2025年從在美國及西班牙銷售儲能系統硬件產品產生收入人民幣8.8百萬元，並截至2026年4月30日止四個月分別從匈牙利部署大型儲能系統解決方案及於波蘭銷售儲能系統軟件產品產生收入人民幣124.9百萬元。

截至最後實際可行日期，我們已服務超過100名客戶，交付的儲能系統解決方案及產品總容量超過13 GWh。截至同日，我們與美國、日本、波蘭、智利、肯尼亞及布基納法索的客戶訂立了多份銷售合同或取得採購訂單，以在多個儲能項目中部署我們的集成儲能系統解決方案或向海外客戶銷售我們的儲能系統產品。

美國。繼我們於往績記錄期間在美國首次銷售儲能系統產品後，我們與德克薩斯州的一家開發商訂立銷售合同，以在八個9.9 MW/19.8 MWh儲能項目中供應我們的大型儲能系統解決方案，總容量為158.4 MWh，預計將於2026年底及2027年交付。

歐洲。截至2026年4月30日止四個月，我們在波蘭完成了一筆儲能系統硬件產品的銷售交易，並於截至2026年4月30日止四個月在匈牙利歐羅斯拉尼110 MWh項目中部署了我們的大型儲能系統解決方案。我們在波蘭的一個4MW/16 MWh的獨立儲能項目中獲得合同，以部署大型儲能系統解決方案，其預期將於2026年交付。

日本。於2025年12月，我們與一名日本客戶訂立銷售合同，在13個項目中部署我們的大型儲能系統解決方案，總容量為104 MWh。

拉丁美洲。在拉丁美洲，我們獲得銷售合同，以在智利的一個20 MW/80 MWh的儲能項目中部署大型儲能系統解決方案，其預期將於2026年交付。

非洲。我們獲得銷售合同，以在東非肯尼亞的一個太陽能儲能微電網項目中部署3.75 MWh的工商業儲能系統解決方案，其預期將於2026年交付，並在西非布基納法索一個光伏儲能項目中獲得銷售合同，以部署30 MWh的大型儲能系統解決方案，其預期將於2026年底及2027年交付。

在不久的將來，我們將繼續尋求全球市場的協調發展，在加強國內地位的同時加快國際擴張，並利用我們的技術能力支持全球能源轉型。

我們的代表性部署和銷售交易

我們憑藉自身在研發實力、定製化解決方案及項目支持服務能力方面的專業優勢，向客戶提供大型及工商業儲能系統解決方案及銷售儲能系統產品。截至最後實際可行日期，我們已交付總容量超過13 GWh的儲能系統解決方案及產品，應用於大型儲能場景下的併網及離網電站以及各類工商業儲能項目，助力提升客戶的業務效率。

我們於下文重點介紹截至最後實際可行日期具代表性的部署項目及銷售交易，證明我們能夠在不同規模和環境下提供定製化儲能系統解決方案。

業 務

雲南永仁部署

雲南永仁300 MW/600 MWh項目位於楚雄自治州永仁縣。我們的集成儲能系統解決方案包含配備179台GridUltra儲能系統集裝箱(每台容量3.35 MWh)的完整交直流系統以及我們專有的EnergyEMS系統，此舉標誌著我們自主開發的智能軟件系統首次部署於百MWh級項目。該電站於低谷時段充電以消納光伏剩餘電力，並在用電高峰時段放電，從而穩定電網供應。

作為雲南省首批示範項目之一，亦是截至2024年8月中國第四大獨立儲能項目，該項目接入500 kV匯集站，並為周邊4 GW可再生能源項目提供容量租賃服務。項目投運後，預計每年可輸送14億千瓦時清潔能源，約可滿足3.8百萬戶家庭年度用電需求，節約標準煤440,000噸，減少二氧化碳排放近970,000噸。在我們集成儲能系統解決方案的支持下，該項目僅耗時167天便建設完畢，並於2024年8月28日成功併網。

2025年11月，該項目榮獲《21世紀經濟報道》評選的「2025年度『21世紀·新能新質』應用優秀案例」獎項。

雲南永德部署

雲南永德150 MW/300 MWh項目位於雲南省永德縣，我們負責集成並部署60台GridUltra儲能系統集裝箱。此項目為自2019年成立以來，我們部署儲能系統解決方案中規模最大的全構網型儲能項目。

在此次部署中，我們首次在實際應用中採用我們的構網型技術。構網型技術作為一種新型控制技術，可使可再生能源發電技術具備與傳統同步電站相同的特性，主動控制電壓及頻率，並減少可能發生的電網擾動影響，有助維持電網穩定性。

雲南省複雜的地形與多變的氣候為我們在大型能源項目的部署帶來重大挑戰。考慮到當地複雜的地質條件及高施工難度，我們的併網進展部署面臨巨大障礙。憑藉定製的技術解決方案、產品性能及項目經驗，我們的團隊與項目業主及EPC承包商緊密合作，克服各項挑戰，最終促使項目實現如期併網。

內蒙古部署

內蒙古500 MW/2,000 MWh項目位於內蒙古烏蘭察布市化德縣，是內蒙古2025年首批獨立儲能示範項目之一。我們為該項目提供的集成儲能系統解決方案包含完整的交直流系統，包括400台我們的GridUltra儲能系統集裝箱，總容量約為5.0 MWh。這也是我們首次將自研EnergyEMS應用於吉瓦級的能源管理，該系統與我們的GridUltra儲能系統集裝箱連接，以密切監控現場電力系統的運行。此項目代表自成立以來我們承接規模最大的儲能部署，旨在支持應對可再生能源併網挑戰，並確保當地電網穩定運行。

業 務

在此次部署中，我們提供全面儲能系統解決方案，涵蓋系統設計、設備採購、長期全生命週期運維及電力交易服務。該電站採用我們的浸沒式液冷技術及構網型儲能技術，這些技術專為與電網深度融合而設計，使其能與風力及太陽能發電有效協調，構建高可靠性的現代電力系統。

該項目已於2025年12月29日完成併網，將為內蒙古電網提供靈活性及調節服務，有助於保障能源安全並促進華北地區綠色經濟發展。

我們在美國的銷售交易

我們為位於美國馬薩諸塞州的一個光伏儲能充電一體化項目提供總容量達3.13 MWh的VenturePro產品。我們專為該項目開發了採用模塊化電池外殼設計的VenturePro電池櫃。該產品採用模塊化電池艙設計，可根據不斷變化的能源需求靈活擴容。

作為我們在美國首次提供儲能系統產品，該項目標誌著我們在美國市場業務擴張的戰略發展里程碑，為我們的儲能系統產品在海外大型儲能場景的進一步應用奠定了基礎。

我們在匈牙利的部署

在位於匈牙利歐羅斯拉尼的110 MWh項目中，由我們負責提供集成儲能系統解決方案，包含22台GridUltra 5016儲能系統集裝箱及11套變流器升壓系統。我們的GridUltra 5016儲能系統集裝箱採用高能量密度設計及經優化的熱管理系統，有助於控制電池溫差，提高運行效率並增強整體熱性能。該系統還包括多層安全功能，涵蓋狀態監測、熱失控警告、故障隔離以及消防聯動，並且支持符合歐洲大型儲能項目的安全、運營及環境要求。

我們針對該項目分析匈牙利電網規範及調試要求，並將其轉化為詳細的系統規格及性能參數，與當地工程機構及電網運營商協調，確保項目符合監管要求，並將我們的產品與歐洲製造的PCS及變壓器整合至單一集裝箱內，以優化項目成本與進度。

作為匈牙利具開創性的BESS項目，該項目需完成大量技術驗證以落實融資。我們向金融機構詳細介紹系統設計、運行性能及風險管控詳情，積極配合技術驗證工作，並促成慕尼黑再保險出具為期10年的性能保險，以在當地尚無電池儲能系統項目的市場環境下，緩解技術運營風險。我們亦為現場調試及EPC實施提供支持，調派專屬項目團隊監督施工質量、協調承包商，確保項目如期併網投運。

我們的技術

我們的研發計劃已建立核心技術基礎，為我們儲能系統解決方案及產品的獨特價值主張提供支持，其詳情載述如下。

業 務

Energy EMS/EnergyHub技術

我們的EnergyEMS及EnergyHub系統可跨多個儲能單元實現監測、控制及功率分配，並具備跨平台兼容性。該等系統支持高密度數據採集、分析及可視化展示。AI驅動的分析功能將數據匯總至統一界面以實現實時狀態監測及故障檢測。該等系統的技術優勢包括：(i)分佈式架構，可配置雙網、雙數據庫及雙服務器，以消除單點故障；(ii)基於插件式的人機界面，支持可擴展部署及高級圖形可視化(例如圖表及儀表盤)；(iii)先進圖形框架，支持多種定製化操作系統，無需單獨配置操作系統即可實現跨平台部署；及(iv)可量化的電池性能及故障指標，以提升運行安全性並降低設備故障風險。

支持EnergyNexusAI算法

為提升營運效率，維持我們EnergyMarket+平台的持續增長，我們正在開發電力交易及天氣預測算法，以便在該平台應用，從而提升受託電力交易服務的表現。通過整合AI技術及學習方法，我們能夠作出知情決策、獲得實時洞察及監控持續性能改進，使我們能夠快速適應市場變化並滿足客戶及終端用戶的需求。

電力交易：為促進買賣雙方通過市場機制交易電力，從而更有效分配資源，我們正在與香港中文大學(深圳)的Guillermo Gallego教授合作，將先進動態定價算法與AI技術運用到三個關鍵領域。(i)對於電價預測，我們採用從傳統統計模型到前沿深度學習及強化學習的技術，準確預測未來電價；(ii)對於電力交易策略優化，我們利用線性規劃、動態規劃及強化學習等方法計算最優交易策略，在遵守各種實物及市場約束的同時實現利潤最大化；(iii)我們採用自主交易智能體來整合這些功能，使系統能夠實時感知市場狀況，自主分析趨勢，並獨立執行交易決策。

天氣預測：我們與香港科技大學陸萌茜教授合作，致力於通過先進建模技術將原始氣象數據轉化為高價值的決策洞察，實現對未來產量的準確預測。具體而言，我們正在整合三種核心算法方法來開發我們的天氣預測框架：(i)我們採用傳統數值天氣預報，該技術基於物理定律模擬大氣運動，其為中長期預測的基礎；(ii)我們利用AI數據驅動天氣預測，利用深度學習模型直接從歷史數據中學習天氣模式，從而實現快速準確的短期預測；及(iii)我們融合物理—AI混合建模的優勢，即使用AI來修正及增強物理模型的輸出。該預測系統為風電場和光伏電站提供可靠的發電量預測。

硬件技術

我們GridUltra系列採用專有浸沒式液冷技術，確保電芯接近100%防火，具備卓越的熱穩定性、長使用壽命及高安全性。該系統配備浸沒式電池模組並集成消防安全設計，支持多點監控、早期預警及快速抑焰。

業 務

我們的構網型儲能系統技術可通過主動應對電網擾動，提升高可再生能源環境下的電網韌性。其核心功能包括黑啟動(可在停電後實現獨立恢復供電)、虛擬慣量(模擬傳統發電機組穩定電網頻率)及振蕩抑制(平滑破壞性功率波動)。

研發

我們相信，儲能系統解決方案的持續創新(包括但不限於硬件設計，以及AI驅動氣象預測、電力交易算法策略開發等軟件技術)，對於滿足客戶不斷變化的需求及我們業務的發展至關重要。截至2026年4月30日，我們擁有114名專職研發人員。我們的研發團隊由我們的總工程師揭念兵先生領導，彼在電氣工程及清潔能源行業擁有超過23年的經驗，而我們研發團隊的核心成員在儲能行業平均擁有超過八年的經驗，這增強了我們準確理解及滿足客戶和終端用戶需求的能力。

我們的研發理念

我們的研發理念以市場為導向，平衡內部能力與市場需求，以實現戰略及經濟價值最大化。我們整合硬件與軟件開發，並將短期及長期研發舉措與行業趨勢相契合，以推動我們業務的可持續增長。

我們致力於開發模塊化、標準化的硬件架構。我們的流程涵蓋核心部件開發、系統整合及驗證，在提升兼容性與擴展性的同時降低成本。短期而言，我們專注於優化現有核心硬件產品的性能並管控成本。長遠而言，我們專注於開發具高安全性、延長使用壽命及低能耗的下一代硬件技術。

軟件開發方面，我們透過結合持續變化的市場政策及用戶需求，不斷完善我們的軟件生態系統。短期而言，我們優先強化核心軟件的穩定性。長遠而言，我們正開發AI驅動的智能調度及綜合電力交易等先進技術，以鞏固我們的競爭地位。

我們的研發流程

於往績記錄期間，我們開展自主研發及合作研發。

我們的內部研發

我們的軟件系統及平台完全為專有。我們硬件產品的主要部件(包括電池模組(不含電芯)、匯流箱、高低壓配電櫃及控制櫃)主要由我們內部設計及開發，而若干標準組件，如鋰離子電芯、BMS、PCS及其他標準配件，則從外部採購。我們亦能夠根據具體項目要求定製PCS。對於若干定製化組件，如集裝箱箱體、櫃體、高壓盒、液冷板及熱管理連接管路、消防組件以及CCS，我們保留產品設計及相關知識產權的完全所有權，同時委託外部製造商按照我們的規格進行生產。

我們於2023年、2024年、2025年及2026年首四個月分別聘請了32家、30家、37家及28家外部製造商，並於同期分別產生採購成本人民幣29.0百萬元、人民幣81.8百萬元、人民幣191.0百萬元及人民幣44.1百萬元(佔我們總採購額的6.1%、7.8%、11.9%及10.8%)。

業 務

據我們的董事作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，所有該等外部製造商均為獨立第三方。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與外部製造商並無任何重大糾紛。我們概不負責採購外部製造安排所需的任何原材料。

我們就該等部件與供應商訂立採購合同。合同價格通常涵蓋貨品、運輸、包裝及保險，並分期付款（通常為交付並收到交付確認後屆滿兩個月起7個營業日內支付40%，交付並收到產品質量檢驗報告後屆滿六個月起7個營業日內支付50%，及驗收後屆滿十二個月起7個營業日內支付10%）。供應商負責按時將部件交付至指定地點，運費及保險費已包含在內。所供應部件必須符合適用的國家及行業標準以及約定的技術規格，並通常自驗收起享有60個月質量保修期，在此期間，供應商提供免費更換、維護及安裝後調試服務，因我方過失造成的任何缺陷除外。此策略使我們能夠將研發工作和資源集中於核心競爭力，同時利用成熟的技術和可靠的外部生產處理非核心部件。

在與我們的外部製造商簽訂的採購協議中，我們明確要求他們(i)遵守與其業務及相關交易相關的所有適用法律法規，及(ii)嚴格保護及維持我們技術信息及知識產權的機密性，且不得向任何第三方披露該等信息。外部製造商進一步承諾所供應產品不侵犯任何第三方知識產權，並同意就因知識產權爭議或第三方索償而產生的任何損失向我們作出賠償。雙方就項目相關信息及商業活動承擔全面的保密義務，任何違約行為將引致合約罰款及對非違約方所遭受損失的全額賠償。

在軟件研發方面，其開發過程分為五個關鍵階段：(i)立項：經過充分論證後，進行可行性分析，項目通過立項評審；(ii)產品設計：此階段由產品經理主導，涉及研究及分析產品需求。評審用戶界面(「UI」)、開發及測試任務的時間表及進度規劃；(iii)產品開發：UI設計及UI規格文件的創建同時進行。測試人員設置測試環境的同時，開發人員進行編碼任務。界面文件在前後端整合測試期間會進行完善。定期召開進度會議和評審會處理流程問題，分享最佳做法，並監控項目進度及風險管理；(iv)質量保證：為確保平台質量及用戶體驗，需要進行全面的開發後質量保證測試，包括自測、用戶體驗模擬以及發佈前的性能及安全測試；及(v)產品發佈：一旦測試確認準備就緒，產品便進入發佈階段，在此期間會準備宣傳材料、用戶手冊和演示視頻。

在硬件研發方面，其開發過程分為四個關鍵階段：(i)項目啟動：開展市場調研，收集目標場景運營數據，分析政策趨勢及競爭格局並識別核心用戶痛點；依據行業趨勢釐定技術路徑；完成技術可行性分析、經濟效益測算及合規風險評估，編製項目啟動報告並提交審批；(ii)硬件設計：在概念設計階段，我們完成系統架構設計及核心部件參數選擇，編製技術規範文件；(iii)產品開發：我們依據設計規範製造硬件原型，完成

業 務

部件整合與裝配，開展性能、可靠性及安全性測試以及在小批量原型投產後，開展場景化試點測試，優化生產工藝及裝配流程；及(iv)產品投放：我們編製量產工藝文件，完成生產線調試及品質管控體系搭建。通過開展現場安裝、併網調試、試運行等現場驗收流程，並通過檢查以取得相關認證。之後啟動量產交付及售後維護，跟進產品運營數據並持續優化。

我們的研發合作

為進一步提升EnergyNexusAI智能體中台功能背後的算法，我們與香港中文大學(深圳)的Guillermo Gallego教授及香港科技大學的陸萌茜教授(作為我們的技術顧問)緊密合作(各自均為獨立第三方)。兩位教授就算法開發提供諮詢服務，運用彼等在天氣預測及動態定價方面的專業知識，以補充我們的行業知識及運營能力。該合作僅限於算法層面，旨在提高電價預測準確性並優化我們的充放電策略，從而提升我們電力交易服務的執行效果及收益表現。我們僅與彼等共同擁有合作開發的特定技術研究成果，而彼等並不擁有或接觸完整的算法技術、源代碼或技術文檔。EnergyNexusAI平台及其功能模塊均由我們的內部研發團隊獨立開發，並由我們獨家擁有。下文載列與兩位教授顧問的合作顧問協議的主要條款：

訂約方及期限： 研發合作乃通過我們一家附屬公司與兩位教授顧問(作為服務提供方)的服務協議進行，期限為自2025年12月至2028年12月的36個月。

服務範圍： 研發服務包括氣象預測、能源定價及市場交易策略制定，以提升EnergyMarket+的預測準確性及運營效率。須按月提交研發諮詢報告，詳細說明進展、風險及擬議的後續活動。可交付成果包括算法源代碼、技術文檔、評估報告、系統原型及最終的集成軟件平台。

付款條款： 應向兩名教授顧問支付每月固定服務費145,000港元。

知識產權所有權及商業化權利： 在提供服務過程中所創建的算法、模型、數據接口、源代碼、文檔及其他材料方面的所有知識產權(「項目知識產權」)(不包括任何在本協議範圍外由任何一方擁有或獨立開發的既有知識產權)，由雙方共同擁有及共享。項目知識產權可由我們用作商業目的，以支持在我們的EnergyMarket+平台上執行的交易策略，且服務提供商在未經我們同意的情況下可將項目知識產權商業化，但僅用作學術、諮詢、顧問或專業服務或任何非競爭性工業應用。

我們的研發合作按三個階段構建：(i)第一階段 — 技術整合(第0–6個月)：開發結合高分辨率天氣模型的太陽能 and 風能輸出預測算法；構建針對雲南市場定製的動態定價和市場競價算法；開發儲能系統的現貨套利和削峰策略；以及建立共享的知識產權和數據交換框架；(ii)第二階段 — 試點部署以進一步支持我們於雲南省的當前及未來的部署(第7–24個月)：選擇和準備示範項目場地；進行實時預測、市場模擬和調度優化；

業 務

以及出具全面的性能評估報告和精煉的算法交付成果；及(iii)第三階段 — 商業擴張(第25–36個月)：將部署擴展到各地區；開發與實時交易及輔助服務掛鉤的功能模塊；以及提供培訓、算法維護和技術支援。截至最後實際可行日期，我們與兩位大學教授(作為我們的技術顧問)的研發合作處於第二階段(試點部署)，每週進行線上或線下研發會議，涵蓋實時預測、市場模擬及調度優化。

為防範因研發成果可能產生的任何潛在爭議，我們(i)在合作協議中明確界定，共同開發工作產生的知識產權由雙方共同擁有，及(ii)訂立保密協議，雙方均有義務對對方的技術、財務和商業信息保密，未經事先書面同意，不得為合作範圍以外的目的披露或使用該等信息，違反該等保密義務將承擔損害賠償責任。

兩位教授僅就EnergyNexusAI軟件的底層算法進行研究，且並不參與任何與我們業務經營收入相關的利潤分成安排。董事認為，我們並不依賴該等合作以維持我們軟件系統或業務的持續營運，因為我們擁有全面的內部軟件開發能力，而兩位教授僅提供技術諮詢及算法優化支持。董事進一步認為，合作預期將支持我們的電力委託交易業務，且不會對我們未來業務營運或財務表現造成任何不利影響，原因為(i)我們僅就該合作產生研發開支，並無實施利潤分成安排；(ii)根據服務協議，雙方共同擁有相關研究成果，而我們在現有及未來的電力委託交易業務中對共同開發的項目知識產權享有完全所有權(包括將其商業化的權利)；及(iii)隨著我們管理的儲能資產規模擴大，我們電力委託交易業務的收入預期將穩步增長，以進一步改善我們的收入組合及提升整體毛利率。

我們的研發成果

就重要研發成果而言，截至最後實際可行日期，我們已獲得5項團體標準、9項系統認證、25項權威認證、56項專利。在軟件研發方面，我們自主研發的「NexusAI電價預測與交易策略智能生成技術」入選2025年GGII年度十大科技金球獎。就我們的硬件研發而言，我們開發了我們的浸沒式液冷技術及構網型儲能系統技術。詳情請參閱上文「我們的技術與研發 — 關鍵技術 — 硬件技術」。

生產

我們的工廠及產能

我們於自動化工廠生產及集成我們的儲能系統產品。截至2026年4月30日，我們在江蘇省鎮江、雲南省姚安及雲南省大理擁有三個工廠，均已投入商業運營，用於生產及集成我們的儲能系統產品。截至最後實際可行日期，我們分別於遼寧省朝陽及甘肅省金昌有兩個在建工廠。詳情請參閱下文「物業—在建工程」。截至最後實際可行日期，

業 務

我們已決定暫緩兩個在建工廠的建設，並改為在浙江省烏鎮建立一間設計年產能約為10 GWh的新工廠，以取代及更有效地整合該等在建工廠的計劃產能。此決定乃基於認定該等在建工廠位置分散且規模有限，已不再符合我們的發展策略，且繼續其建設，成本效益偏低且營運效率欠佳。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

我們計劃在烏鎮工廠引入自動化生產線，以支持預期的出貨量增長並進一步提高我們的產能。烏鎮工廠預計將於2026年9月動工，預計將於2028年5月開始商業生產。在烏鎮工廠竣工投產前，我們已租賃位於浙江省嘉興的一個過渡性工廠作為臨時安排。我們計劃為烏鎮工廠採購的設備和生產線將先行在嘉興過渡工廠安裝並投入運營，並在烏鎮工廠建成後遷移至烏鎮工廠。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

於2025年，我們的鎮江工廠、姚安工廠及大理工廠的總產能為6.8 GWh。下表載列截至最後實際可行日期我們工廠的詳情：

工廠	位置	投產年份	建築面積 (平方米)	生產的主要產品
鎮江工廠	江蘇省鎮江市新區通港路130號	2022年	38,914	電池模組及儲能系統
姚安工廠	雲南省楚雄彝族自治州姚安縣光祿鎮草海工業園區	2024年	10,000	電池模組及儲能系統
大理工廠	雲南省大理白族自治州大理市上登工業園區	2024年	18,042	電池模組及儲能系統
嘉興過渡工廠...	浙江省嘉興市桐鄉烏鎮鎮龍翔大道959號	2026年6月	46,719	電池模組及儲能系統

我們的產能計劃乃根據產品交付時間表制定，而產品交付時間表源於在我們經營所在地區進行的全面市場需求分析。下表載列於往績記錄期間我們生產儲能系統解決方案及產品的工廠的總產能及利用率。

	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
產能 ⁽¹⁾ (GWh)				
鎮江工廠	3.80	5.08	5.08	1.69
姚安工廠	—	—	0.56	0.38
大理工廠	0.28	1.13	1.13	0.38
總計	4.09	6.20	6.77	2.44
產量(GWh)				
鎮江工廠	2.16	3.34	4.85	0.96
姚安工廠	—	—	0.10	—
大理工廠	—	0.13	0.07	—
總計	2.16	3.47	5.01	0.96

業 務

	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
利用率 ⁽²⁾				
鎮江工廠	56.83%	65.75%	95.53%	56.52%
姚安工廠	—	—	16.90%	—
大理工廠	—	11.53%	6.22%	—
總計	52.91%	55.89%	74.09%	39.13%

附註：

(1) 我們於往績記錄期間各期間的產能按機器每天運行8小時、每月23.5個工作日、每年總計282個工作日的標準運營時間表計算，假設每日產量分別約為17.5 MWh（包括鎮江工廠三條生產線總計13.5 MWh及大理工廠一條生產線4 MWh）、22 MWh（包括鎮江工廠四條生產線總計18 MWh及大理工廠一條生產線4 MWh）及26 MWh（包括鎮江工廠四條生產線總計18 MWh、大理工廠一條生產線4 MWh及姚安工廠一條生產線4 MWh）。

(2) 利用率等於特定期間的產量除以同一期間的產能。

我們工廠的產能是基於每條生產線的理論設計產出計算的，該產出乃參考核心設備配置（包括電芯集成線和液冷組裝線）、生產工藝流程和自動化水平，並以行業主流標準（如每日運營小時數和有效生產天數）為基準確定。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，我們工廠於往績記錄期間各期間的產能是根據行業標準運營時間表計算的。

於往績記錄期間，我們工廠的利用率相對較低，主要歸因於以下兩個因素：(i)預期行業快速增長，我們在收到實際客戶需求之前已主動投資於工廠建設和生產線升級，導致出現一段未使用的產能；及(ii)由於我們的儲能系統部署主要是大規模定製訂單，交付集中在季末或年末等特定短期內，利用率全年波動，導致按年度計算時間置率較高。

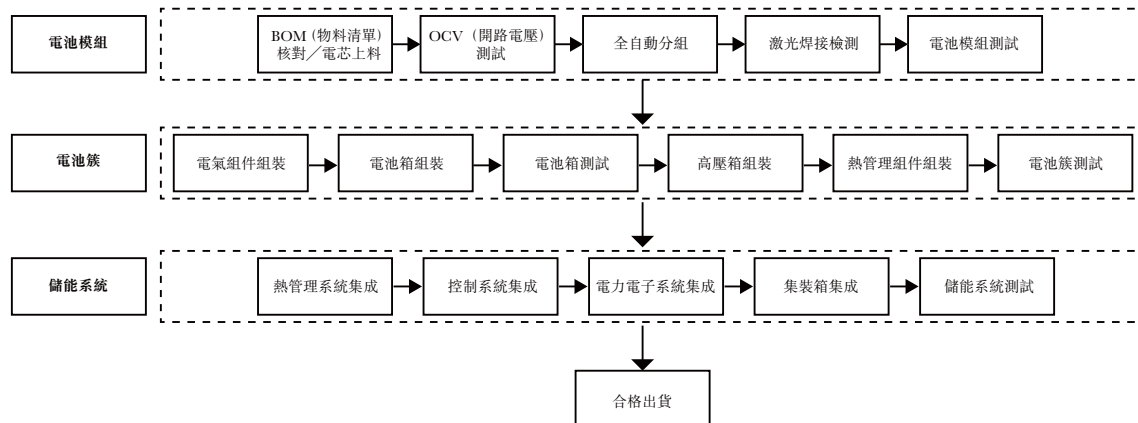
尤其是，我們姚安及大理工廠的利用率相對較低，主要歸因於與中國其他若干地區相比，雲南省的工業生態系統及供應鏈網絡相對不發達。有鑒於此，我們的業務擴展計劃包括將地理重點擴大到西南地區以外，包括我們已建立穩固業務基礎的雲南省，並增加在中國北部及中部地區的業務，這些地區預計將成為我們未來業務發展及項目部署的關鍵區域。

與此同時，我們現有的工廠運營著相對老舊的生產線，升級或翻新它們將涉及高昂的成本，而其當前的設計產能預期無法完全滿足我們近期的出貨量增長。為加強我們的長期製造能力，我們擬投資建設烏鎮工廠。詳情請參閱「[編纂]未來用途」。

業務

我們的生產流程

我們的三個工廠設有不同的生產線，以(i)製造各種電池模組、電池簇、GridUltra及VenturePro系列等儲能系統產品，及(ii)根據客戶需求將其儲能系統解決方案中進行部署。集成過程是一個端到端過程，而不僅僅是簡單的組裝，其從客戶需求分析開始，並且包括產品設計、部件選擇、控制邏輯及系統級測試。我們的專長在於將高端電力電子技術、精密熱管理和結構安全性與複雜的數字層整合，包括定製軟件及無縫通信系統。生產流程使我們能夠根據客戶的具體需求交付交鑰匙儲能系統解決方案。下圖說明了我們電池模組、電池簇及儲能系統生產流程的主要步驟。



我們的電池模組、電池簇及儲能系統的完整生產週期因產品類型及訂單量等因素而異。於往績記錄期間，從接收客戶訂單到交付我們產品的週期平均為一至兩個月。

質量控制

我們已實施質量控制體系，該體系遵循適用的國家及國際標準，涵蓋原材料採購及生產。我們在整個生產過程中嚴格執行產品安全及質量標準。

投產前，我們的跨部門團隊會審查設計以識別及減輕風險、審核供應商並檢驗原材料及零部件。生產過程中，我們遵循結構化的工作流程，設立從進料至最終產品的多個強制性檢驗點，以確保一致執行及合規。我們亦設有快速響應系統以處理質量問題。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因重大產品質量問題而招致相關部門的任何罰款、產品召回令或處罰，我們亦未遇到任何客戶重大產品退貨或重大投訴。截至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉相關部門或消費者群體有可能導致召回的任何有待作出的產品召回或調查。

我們的國內產品主要遵循中國國家標準。我們的GridUltra及VenturePro系列亦獲得出口認證，包括IEC 60730-1認證(自動電氣控制安全規範)、IEC 61000-6認證(輕工業及工

業 務

業環境發射與抗擾度要求)、UL 1973認證(儲能電池安全)、UL 9540認證(儲能系統設計、製造及性能測試)、ISO 9001認證(質量管理體系)以及ISO 50001認證(能源管理體系)。

供應鏈管理及供應商

採購及供應商甄選流程

我們主要採購對我們製造活動至關重要的鋰離子電芯及其他部件。我們已實施全面的內部政策及程序來規管我們的採購活動，確保持續且及時地供應來自可靠供應商的主要組件以支持我們的生產流程及整體運營。

我們推動供應商多元化，以提升我們整體供應的穩定性及靈活性。截至2026年4月30日，我們與400多家供應商合作。我們亦考慮產能預留，並就我們儲能系統產品的關鍵原材料(如電芯、液冷板及PCS)與選定供應商訂立長期協議，以鎖定價格並對沖價格波動，並確保供應穩定性以減輕供應中斷的風險。

我們建立了一份基於嚴格評估及認證的合資格供應商名單，以維持我們的供應質量。我們的採購部門根據認證資質、產能及技術能力等多種因素對潛在供應商進行預篩選。就通過預篩選的候選供應商而言，我們可能進行現場檢查以核實是否符合我們的質量標準。為確保具競爭力的定價，我們就每項採購評估至少四家合資格供應商，最終選擇通過我們採購審核委員會確定。我們根據質量、定價及可靠性等標準對供應商表現進行定期審核。有條件通過或未通過我們年度審核的供應商必須實施糾正措施，我們保留將任何不符合我們標準的供應商除名的權利。

我們的採購流程由專門負責供應商談判的團隊管理，包括技術及商業討論。我們在原材料採購方面的議價能力主要取決於採購量及供應商的誠信與我們的合作歷史，包括及時與合理的付款條款。

主要供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括鋰離子電芯製造商。於往績記錄期間各期間向我們五大供應商的採購額分別佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月總採購額的61.8%、70.9%、67.3%及77.0%。於往績記錄期間各期間向我們最大供應商的採購額分別佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月總採購額的42.8%、56.6%、27.0%及43.3%。我們採購鋰離子電芯的成本分別佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止首四個月原材料總成本的39.5%、71.0%、47.6%及48.4%。我們於往績記錄期間的五大供應商的主要付款方式為銀行轉賬。

據我們的董事所深知，我們於往績記錄期間各期間的所有五大供應商均為獨立第三方，且我們的董事、彼等聯繫人或據我們的董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的本公司任何股東於往績記錄期間各期間並無於我們的任何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，我們並未因相關產品的供應出現任何重大延誤或短缺而面臨任何業務中斷。我們認為，我們擁有足夠的替代供應商，彼等能夠向我們提供質量及定價相若的替代品。

業 務

下表載列於往績記錄期間各期間我們五大供應商的詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	所採購 主要產品的 詳情	採購額 (人民幣百萬元)	佔總 採購額的 百分比	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	供應商A	鋰離子電 芯	202.8	42.8 (%)	一家於2019年在福建省廈門市成立的私營公司， 註冊資本為人民幣11億元，主要從事儲能系統 電池及解決方案的研發及製造	2022年	合同簽訂後15天內支付10%，發貨後90天內支付40%，驗收/ 交付後120天內支付50%
2	供應商B	鋰離子電 芯	36.4	7.7	一家總部位於福建省寧德市的上市公司，成立於 2011年，註冊資本為人民幣44億元，主要從事儲 能系統電池及解決方案的研發及製造	2023年	預付50%，交付及收到發票後60天內支付剩餘50%
3	雲南凌飛電氣 有限公司	鋰離子電 芯	25.0	5.3	一家總部位於雲南省姚安縣的私營公司，成立於 2023年，註冊資本為人民幣40百萬元，主要從事 電池及電池部件的製造	2023年	合同簽訂後3天內支付10%，合同簽訂後7天內支付30%，發 貨前初步驗收後10天內支付30%，最終驗收後支付20%
4	供應商C	鋰離子電 芯	14.9	3.1	一家於2020年在上海成立的私營公司，註冊資本 為人民幣10億元，主要從事電池製造	2022年	合同簽訂後7天內支付30%，交付後37天內支付30%，交付後 67天內支付30%，交付一年後7天內支付10%
5	汕頭經濟特區佳辰國 際貿易有限公司..	PCS	14.0	2.9	一家於1993年在廣東省成立的私營公司，註冊資 本為人民幣10.1百萬元，主要從事電池製造	2023年	合同簽訂後7個工作日內支付10%，收到貨物及發票後12個 月內支付90%
總計			293.1	61.8			

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	所採購 主要產品的 詳情	採購額 (人民幣百萬元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	供應商A.....	鋰離子電 芯	590.3	56.6	一家總部位於福建省廈門市的私營公司，成立於2019年，註冊資本為人民幣11億元，主要從事儲能系統產品及解決方案的研發及製造	2022年	合同簽訂後15天內支付10%，發貨後90天內支付40%，驗收／交付後(以較早者為準)120天內支付50%
2	供應商B.....	鋰離子電 芯	51.7	5.0	一家總部位於福建省寧德市的上市公司，成立於2011年，註冊資本為人民幣44億元，主要從事電動汽車及儲能系統電池的研發及製造	2023年	預付50%，收到貨物及發票後60天內支付50%
3	供應商D.....	鋰離子電 芯	37.4	3.6	一家總部位於安徽省合肥市上市公司的附屬公司，成立於2006年，註冊資本為人民幣100億元，主要從事電池製造	2024年	預付款10%，交付後60天內支付70%，驗收後60天內支付11%(即交付後最長120個工作日內支付91%)，以及發電廠移交生產之日起36個月後60天內支付9%
4	瀋陽中變電氣 有限責任公司..	PCS	31.4	3.0	一家總部位於遼寧省瀋陽市的私營公司，成立於2010年，註冊資本為人民幣113.0百萬元，主要從事電池部件及配件的製造	2024年	合同簽訂後14天內的7個工作日內支付10%，合同簽訂後7個工作日內或交付後2個月內(以較早者為準)支付40%，驗收後7個工作日內或交付後8個月內(以較早者為準)支付40%，併網後14個月後的14天內支付10%
5	供應商E.....	PCS	28.4	2.7	一家總部位於江蘇省南京市的私營公司，成立於1995年，註冊資本為人民幣15億元，主要從事電網自動化設備的製造	2022年	預付10%，交付後2個月起7個工作日內支付20%，交付後6個月內支付60%，倉儲12個月後7個工作日內支付10%
總計			739.2	70.9			

業 務

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	所採購 主要產品 的詳情	採購額 (人民幣萬元)	佔總採購額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	供應商A.....	鋰離子電 芯	432.9	27.0	一家總部位於福建省廈門市的私營公司，成立於2019年，註冊資本為人民幣11億元，主要從事儲能系統產品及解決方案的研發及製造	2022年	合同簽訂後15個營業日內支付10%，交付後滿30天起7個營業日內支付10%，交付後滿90天起7個營業日內支付20%，交付後滿270天起7個營業日內支付60%
2	供應商F.....	儲能系統 (含鋰離 子電芯)	328.7	20.5	一家總部位於江蘇省鹽城市的私營公司，成立於2022年，註冊資本為人民幣100百萬元，主要從事儲能系統產品的製造	2025年	合同簽訂後15日內支付10%，驗收後15日內支付10%，驗收後30日內支付20%，驗收後60日內支付20%，驗收後150日內支付40%
3	供應商G.....	鋰離子電 芯	126.4	7.9	一家總部位於青海省西寧市的私營公司，成立於2024年，註冊資本為人民幣50百萬元，主要從事電池部件製造	2025年	簽約後5日內支付10%，發貨前5個工作日內支付20%，交付後30日內支付40%，驗收後90日內支付30%
4	供應商H.....	鋰離子電 芯	112.8	7.0	一家總部位於浙江省湖州市的私營公司，成立於2017年，註冊資本為人民幣200百萬元，主要從事電池部件製造	2025年	簽約後7日內支付20%，交付後30日內支付20%，2025年12月30日前支付30%，2026年3月30日前驗收後支付30%
5	供應商I	PCS	78.9	4.9	一家總部位於浙江省台州市的上市公司，成立於2002年，註冊資本為人民幣111.9百萬元，主要從事電氣設備製造	2025年	簽約後7個營業日內支付10%，交付滿2個月後7個營業日內支付40%，驗收後7日內支付40% (不超過交付後6個月)，驗收滿12個月後7個營業日內支付10%
總計			1,079.7	67.3			

截至2026年4月30日止四個月

所採購 主要產品 的詳情				業務關係 開始年份		一般信貸期	
排名	供應商	採購額 (人民幣百萬元)	佔總採購額 的百分比 (%)	所在地及背景			
1	深圳騰程無限新能 源有限公司	177.3	43.3	一家位於廣東省深圳市的私營公司，成立於 2023年，註冊資本為人民幣500百萬元，主要 從事電池及相關儲能產品的研發與製造	2025年	合同簽訂後5個工作日內支付30%，產品交付前7個工作 日內支付30%，交付後60日內支付40%	
2	供應商A.....	108.8	26.6	一家位於福建省廈門市的私營公司，成立於 2019年，註冊資本為人民幣11億元，主要從 事儲能系統產品及解決方案的研發與製造	2023年	合同簽訂後15個營業日內支付10%，交付後30日後7個 營業日內支付10%，交付後90日後7個營業日內支付 20%，交付後270日後7個營業日內支付60%	
3	供應商J	12.2	3.0	一家總部位於德國北黑森的私營公司，成立於 1981年，主要從事太陽能系統逆變器的製造	2025年	開具發票後14日內支付20%，交付前21日內支付80%	
4	杭州協能科技股份 有限公司	8.9	2.2	一家在全國中小企業股份轉讓系統上市的公司 (股票代碼：836506)，位於浙江省杭州市，成 立於2012年，註冊資本為人民幣138.4百萬元， 主要從事BMS及相關儲能產品的研發與製造	2022年	交付後兩個月內支付100%	
5	河北匯碩能源裝備 有限公司	8.0	1.9	一家位於河北省滄州市的私營公司，成立於 2012年，註冊資本為人民幣100.0百萬元，主 要從事金屬結構及焊接設備的製造	2024年	合同簽訂後支付30%，交付後兩個月支付30%，驗收後 六個月支付30%，驗收後12個月支付10%	
總計		315.2	77.0				

業 務

原材料供應協議

我們已建立全面的原材料採購框架，我們主要向國內信譽良好的供應商採購原材料，包括電芯及其他部件。於往績記錄期間，我們在自供應商採購原材料方面並未遇到任何重大短缺、延誤或困難。我們的原材料成本於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月分別為人民幣288.6百萬元、人民幣879.8百萬元、人民幣1,498.1百萬元及人民幣168.3百萬元，分別佔同期銷售成本的84.7%、93.6%、95.6%及82.8%。

為減輕原材料價格波動對我們業務的影響，我們通過批量採購管理採購成本以分攤固定原材料成本，同時通過與部分供應商訂立長期框架協議鎖定關鍵部件(如電芯)的價格。此外，我們已建立全面的供應商資格審查、評估和動態管理體系，並積極為核心部件尋找替代供應商，以避免依賴任何單一供應商。

下文載列我們一般與供應商訂立的協議的主要條款：

產品： 有關產品的描述、數量及規格的詳情應在協議中明確說明。

產品檢驗及退貨： 我們將在交付後的指定期限內對產品進行檢驗並有權向供應商退還未達到約定質量標準的有缺陷組件，且供應商應予以補救，包括產品退換貨。

付款及信貸條款： 根據相關銷售合同於不同里程碑分期付款，一般通過銀行轉賬結算。

產品交付： 供應商通常負責將部件運送至我們指定的地點(包括物流成本)。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到任何供應商違約導致生產暫停或中斷、任何重大供應短缺或所供應組件的任何重大質量問題。

客戶

於往績記錄期間，(i)就大型及工商業儲能系統解決方案而言，我們的主要客戶包括主要從事儲能產品電廠開發的EPC承包商及EPC分包商以及項目業主。我們大型及工商業儲能系統解決方案的終端用戶為儲能項目業主，通常包括大型儲能場景中的能源公司及其他儲能資產持有者，以及工商業儲能場景中有電力需求的企業及工業園區；(ii)就儲能系統產品銷售而言，我們的主要客戶包括儲能系統集成商，彼等在各類儲能應用中購買我們的產品；及(iii)就全生命週期運維及電力委託交易服務而言，我們的主要客戶包括項目業主，我們為彼等電站提供服務。我們致力於根據客戶的不同需求提供可靠高效的解決方案及產品。於往績記錄期間各年度來自我們五大客戶的收入分

業 務

別約佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月總收入的53.7%、81.6%、80.2%及94.3%。於往績記錄期間各期間來自我們最大客戶的收入分別約佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月總收入的11.8%、40.7%、44.5%及43.6%。我們於往績記錄期間的五大客戶的主要付款方式為銀行轉賬。

我們已實施以下措施以減輕我們與主要客戶關係的任何重大不利變動對我們造成的風險：

- **積極擴大我們客戶群以降低客戶集中度：**從國內市場開始，我們於2024年下半年加速海外擴張，且截至最後實際可行日期，我們已與美國、日本、匈牙利、波蘭、西班牙、墨西哥、智利、肯尼亞及布基納法索的客戶訂立銷售合同或採購訂單。
- **提供全面的儲能系統解決方案：**於往績記錄期間，特別是在2025年，我們已將業務重心從主要銷售獨立式儲能系統產品，轉向提供大型儲能系統解決方案，藉此為客戶提供涵蓋儲能項目從儲能資產開發、交付至運營管理關鍵階段的整套「硬件+軟件／服務」組合。
- **加強我們的銷售及營銷能力：**於往績記錄期間，我們透過在中國及海外市場設立專屬銷售團隊，強化了我們的銷售及營銷能力。該等團隊開展針對特定市場的定向推廣活動，以擴大客戶覆蓋範圍並提升響應效率。我們的銷售人員負責業務開拓、商務談判及客戶關係管理，而我們的業務團隊評估客戶需求，並與我們的研發及生產團隊協調，為國內外市場提供定製化儲能系統解決方案。

據我們的董事所深知，於往績記錄期間各年度，我們所有五大客戶均為獨立第三方。我們的董事、彼等各自緊密聯繫人或據我們的董事所知擁有我們已發行資本5%以上的任何股東於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無於該等客戶中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間各期間我們五大客戶的詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	客戶類型	出售的主要產品	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	安徽皓德能源有限公司.....	EPC承包商	工商業儲能系統 解決方案	51.3	11.8	一家總部位於安徽省合肥市的私營公司，成立於2022年，註冊資本為人民幣50百萬元	工商業儲能項目的EPC承包	2022年	合同簽訂後3天內支付10%，合同簽訂後7天內支付30%，發貨前初步驗收後10天內支付30%，最終驗收後支付20%；系統正常運作後3天內或交付後30天內（以較早者為準）支付10%
2	客戶A.....	儲能系統集成商	儲能系統 產品銷售（電池模組及儲能系統）	49.4	11.4	一家總部位於江蘇省常州市的私營公司，成立於2005年，註冊資本為人民幣12億元	儲能產品的製造及銷售	2020年	30天
3	客戶B.....	儲能系統集成商	儲能系統 產品銷售（電池模組）	46.0	10.6	一家總部位於上海的私營公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣300億元	儲能產品的製造及銷售	2022年	提供履約保函後20個工作日內支付35%，交付且機驗合格後20天內支付35%，最終驗收後支付25%，質保期滿一年後支付5%
4	客戶C.....	儲能系統集成商	儲能系統 產品銷售（儲能系統）	44.7	10.3	一家總部位於陝西省寶雞市的上市公司附屬公司，成立於1997年，註冊資本為人民幣330.2百萬元	儲能產品的製造及銷售	2022年	合同簽訂後支付50%，發貨前支付40%，交付後30天內支付10%
5	客戶D.....	儲能系統集成商	儲能系統 產品銷售（儲能系統）	41.6	9.6	一家總部位於江蘇省丹陽市的上市公司附屬公司，成立於2022年，註冊資本為人民幣100百萬元	儲能產品的製造及銷售	2022年	合同簽訂後5個工作日內支付32%，發貨後5個工作日內支付32%，驗收或交貨後2個月內支付36%（以較早者為準）
總計.....				233.0	53.7				

截至2024年12月31日止年度

業務									
排名	客戶	客戶類型	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	上海融和元儲能源有限公司.....	EPC分包商	大型儲能系統解決方案	465.5	40.7	一家總部位於上海的私營公司，成立於2019年，註冊資本為人民幣199.5百萬元	大型儲能項目的EPC承包	2023年	合同簽訂後5個營業日內支付20%，發貨前10個營業日內支付20%，交付後7個營業日內支付40%，驗收後7個營業日內支付17%，一年質保期後14個營業日內支付3%
2	雲儲新能源科技有限公司.....	儲能系統集成商	儲能系統產品銷售(電池模組)	169.9	14.8	一家總部位於山東省煙台市的私營公司，成立於2012年，註冊資本為人民幣68.4百萬元	儲能產品的製造及銷售	2024年	合同簽訂後支付10%，交付後支付80%，驗收後支付5%，最終驗收後滿12個月支付5%
3	清安儲能技術(重慶)有限公司.....	儲能系統集成商	儲能系統產品銷售(電池模組及儲能系統)	126.4	11.0	一家總部位於重慶的私營公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣150百萬元	儲能產品的製造及銷售	2023年	合同簽訂後5個營業日內支付59%，交付驗收後30個營業日內或貨物抵達現場後60個營業日內(以較早發生者為準)支付10%，交付驗收後60個營業日內或貨物抵達現場後90個營業日內(以較早者為準)支付26%，交付驗收後60個營業日內或貨物抵達現場後180個營業日內(以較早者為準)支付5%
4	河北君和同創新能源有限公司.....	儲能系統集成商	儲能系統產品銷售(電池模組及儲能系統)	89.5	7.8	一家總部位於河北省邢台市的私營公司，成立於2023年，註冊資本為人民幣20百萬元	儲能產品的製造及銷售	2024年	合同簽訂後支付20%，發貨前支付30%，貨物抵達後3個月內支付30%，交付後6個月內支付20%
5	瑞熙(蘇州)智能科技有限公司.....	儲能系統集成商	儲能系統產品銷售(電池模組)	83.8	7.3	一家總部位於江蘇省蘇州市的私營公司，成立於2019年，註冊資本為人民幣104.5百萬元	儲能產品的製造及銷售	2024年	合同簽訂後5個營業日內支付30%，發貨前1個營業日內支付30%，交付後60天內支付40%

業 務

排名	客戶	客戶類型	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
總計				935.1	81.6				
截至2025年12月31日止年度									
排名	客戶	客戶類型	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	客戶E.....	EPC承包商	大型儲能系統解 決方案	831.9	44.5	一家總部位於江西省南昌市的私營公司，成立於1958年，註冊資本為人民幣10億元	大型儲能項目的EPC 承包	2023年	合同簽訂後15天內支付10%，收到發票後15天內支付20%，交付後15天內支付30%，驗收後15天內支付35%，收到質量保函後15天內支付5%
2	姚安新銳儲能有限公司	EPC分包商	大型儲能系統解 決方案	274.7	14.7	一家總部位於雲南省姚安縣的私營公司，成立於2025年，註冊資本為人民幣10百萬元	大型儲能項目的EPC 分包	2023年	合同簽訂後5個營業日內支付10%，發貨前5個營業日內支付20%，貨物抵達現場後7個營業日內支付50%，貨物抵達現場後60天內或驗收後3天內支付17%，驗收後一年內支付3%
3	臨滄匯達實業有限公司	EPC分包商	大型儲能系統解 決方案	203.5	10.9	一家總部位於雲南省臨滄市的私營公司，成立於2006年，註冊資本為人民幣24百萬元	大型儲能項目的EPC 分包	2023年	於2025年4月30日前簽訂合同時支付40%，交付後一個月內支付20%，40%按項目進度分期滾動付款
4	客戶F.....	EPC分包商	大型儲能系統解 決方案	113.7	6.1	一家總部位於上海的上市公司 的附屬公司，成立於2023年，註冊資本為人民幣100百萬元	大型儲能項目的EPC 分包	2023年	合同簽訂後5個營業日內支付23%，發貨前10個營業日內支付24%，交付後7個營業日內支付33%，驗收後7個營業日內支付17%，驗收後滿一年起14個營業日內支付3%

業 務

排名	客戶	客戶類型	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
5	客戶G.....	EPC分包商	大型儲能系統解 決方案	75.3	4.0	一家總部位於廣東省廣州市的 私營公司，成立於2023年， 註冊資本為人民幣50百萬元	大型儲能項目的EPC 分包	2025年	合同簽訂後支付30%，交付後支付30%，交付後90 天內支付20%；交付後180天內支付20%
總計.....				1,499.1	80.2				

截至2026年4月30日止四個月

排名	客戶	客戶類型	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	客戶H.....	項目業主	大型儲能系統解 決方案	122.1	43.6	一組總部位於匈牙利受同一最 終控股股東共同控制的私營 儲能公司。	儲能電站投資及建設	2025年	合約生效日期起計15個曆日內支付10%；交付後 15個曆日內支付50%；安裝及運行測試後15個 曆日內支付50%以及成功完成自動頻率恢復儲 備(aFRR)認證後15個曆日內支付10%
2	西安西電新能源有限 公司.....	EPC承包商	大型儲能系統解 決方案	91.8	32.8	中國西電電氣股份有限公司(上 海證券交易所上市公司， 證券代碼：601179)的附屬 公司，總部位於陝西省西安 市，成立於1990年，註冊資 本為人民幣600百萬元	大型儲能電站的EPC 承包	2024年	合同簽訂後15個營業日內支付10%，交付後15個 營業日內支付40%，驗收後15個營業日內支付 40%，驗收兩年後15個營業日內支付10%

業 務

排名	客戶	客戶類型	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務重點	業務關係 開始年份	一般信貸期
3	客戶1.....	EPC分包商	儲能系統 產品銷售(電池 模組)	21.7	7.7	一家總部位於廣東省廣州市的 私營公司，成立於2023年， 註冊資本為人民幣50百萬元	大型儲能電站的EPC 分包	2024年	收到首批產品的出廠測試報告後15日內支付 20%，收到最後一批產品的出廠測試報告後 七日內或交付後15日內(以較早者為準)支付 50%，收到竣工驗收證書後30日內或交付最後 一批產品90日後(以較早者為準)支付27%，收 到最終驗收證書後60日內支付3%
4	雲南凌偉集團 ⁽¹⁾	項目業主	全生命週 期運維 服務	17.1	6.1	由雲南凌偉控制的一組公司	儲能項目開發	2025年	(i)基本服務費：按季度支付，於收到增值稅發 票後10個工作日內支付；及(ii)績效激勵費(如 有)：利潤結算發票開具後30個營業日內支付 100%
5	客戶.....	儲能系統 集成商	儲能系統 產品銷售(儲能 系統)	11.1	4.1	一家上市公司的附屬公司，總 部位於上海，成立於2009 年，註冊資本為人民幣36百 萬元	提供儲能系統及相關 產品和解決方案	2025年	發貨後10個營業日內支付65%，交付並收到增值 稅發票後60日內支付30%，收到銀行保函後10 個營業日內支付5%
總計				263.8	94.3				

附註：

(1) 包括永德凌偉儲能有限公司、尋甸凌偉儲能有限公司、姚安遠信新型儲能有限公司及南華凌偉儲能有限公司。

業 務

客戶獲取渠道

我們的客戶獲取策略圍繞我們的儲能系統解決方案構建，利用我們的技術能力和針對特定應用的解決方案產品來吸引新客戶。於往績記錄期間，我們主要通過直銷及參與公開招標以及競爭性談判獲取新客戶。

對於直銷，我們已為國內和海外市場分別設立專門的銷售團隊，每個團隊都根據其目標市場的特點量身定製——在中國專注於EPC承包商（就儲能系統解決方案而言）及儲能系統集成商（就產品銷售而言），在海外市場直接與項目業主對接。我們還利用我們的技術合規資質、生產能力及項目往績，於中國參與透過公開招標及競爭性磋商程序進行的項目，包括政府主導的儲能系統示範項目、大型電網側獨立儲能擴建項目及可再生能源配儲項目。

就於中國參與透過公開招標及競爭性磋商程序進行的項目而言，我們的中標率於2023年為九投零中，2024年為13投四中，2025年為11投九中，及截至2026年4月30日止四個月為六投零中。我們於2023年並未中標任何有關項目，因為我們於業務發展初期仍在累積投標及磋商經驗。隨著我們累積投標經驗，並利用在雲南成功部署多個大型儲能項目的經驗贏得更多當地項目，我們的中標率於2024年有所改善，並於2025年進一步提升。我們於截至2026年4月30日止四個月並未中標任何有關項目，因為我們主要瞄準的項目預期將於下半年推出，相關標書正在準備中。

對於我們的核心國內客戶（主要為EPC承包商及EPC分包商），我們主要通過直銷及競標與之接洽，專注於彼等在大型基礎設施項目中的儲能系統需求。對於我們的核心海外客戶（主要為項目業主），我們採用直銷和本地化合作夥伴模式來發展新的客戶關係，並在項目的早期階段（如項目開發和解決方案設計）向其展示或提供我們的增值服務，以與他們建立聯繫，這使我們能夠持續開展業務並向其提供我們的核心儲能系統解決方案。

銷售合同

下文載列我們通常與客戶就大型及工商業儲能系統解決方案及儲能系統產品銷售訂立的銷售合同的要點：

產品： 產品的描述、數量及規格等詳情應在協議中清楚訂明。

質量： 產品應符合當地適用的標準，滿足設計規格及圖紙要求，並遵守環境保護法律、法規及標準。產品質量保修期一般為五年，自收到該等產品之日起生效。

付款及信貸條款： 我們一般根據合同按進度分期付款。付款一般通過銀行轉賬結算。

業 務

- 產品交付：** 我們聘請第三方物流公司向客戶交付產品，物流成本一般由我們承擔。風險於客戶確認收貨時轉移至客戶。
- 售後服務及產品退貨：** 產品交付後，我們一般提供1至5年的售後服務及技術支持。我們的客戶有權因質量問題向我們退回產品。
- 終止：** 倘所提供的產品不符合協議規定的要求，或倘我們未能在交付到期時間後通常15至30天內按要求交付產品，我們的客戶可單方面終止協議。通常亦會包含一項不可抗力條款，以訂明倘若發生不可預見事件，合同各方的各自責任。

下文載列我們通常與客戶就提供我們的全生命週期運維及電力交易服務訂立的服務合同的主要條款：

- 服務：** 我們為客戶電站提供(i)全面的基本全生命週期運維服務，及／或(ii)為期十年的電力委託交易服務。
- (1) 基本全生命週期運維服務：我們負責電站的整體全生命週期運維、所有場內外設施的維護、定期和臨時檢查、部署足夠合格的在場人員以及日常電站管理，符合電網及調度要求。
- (2) 電力委託交易服務：我們受客戶委託管理當地電網電力系統內的中長期交易和現貨交易。
- 付款及信貸條款：** (1) 基本全生命週期運維服務費：客戶發出運營服務啟動通知後按季度支付。
- (2) 電力委託交易服務費：(i)基礎費用：遵循與基本全生命週期運維費相同的季度付款安排；及(ii)獎勵費用(當我們實現的電力委託交易實際淨利潤超過協定目標淨利潤時產生，我們有權獲得超額部分的特定份額)：在客戶確認我們提交的獎勵費用申請後按季度結算。
- 終止：** 倘我們的運營對客戶造成重大損失或運營結果未能達到年度目標淨收入的80%，客戶可在不承擔責任的情況下終止合同。
- 任何一方無故終止合同，須提前一個月發出書面通知，並向非違約方支付相等於以下較高者的罰款：(i)年度基本全生命週期運維費及電力委託交易費的1.2倍，或(ii)上一年的基本全生命週期運維費、電力委託交易服務費及獎勵費的總和。

客戶服務

我們認為，高質量、及時的客戶服務對於維護我們的聲譽至關重要。我們致力於提供以客戶為中心的服務，以提升客戶滿意度。

業 務

根據與客戶訂立的銷售合同，我們提供諮詢、技術支持、設備測試、維修及更換以及操作指導。我們已實施高效處理客戶投訴的程序，並積極尋求反饋，以了解客戶體驗並相應地提升我們的服務。對於在中國的部署，我們在交付後為客戶提供售後服務及技術支持，以解決客戶的疑慮，包括安裝過程中的安裝指導、調試協助及全生命週期運維服務。於往績記錄期間，我們未在海外部署中提供售後或全生命週期運維服務。

我們通常提供五年的產品質保，通常涵蓋我們產品的缺陷以及對指定產品設計、材料、工藝及組裝的符合性。倘若我們的產品在保修條款下存在缺陷，我們可自行決定維修或更換有缺陷的產品。通常不允許因質量問題以外的原因退貨或換貨。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未收到任何重大客戶投訴，且我們未經歷任何重大產品退回事宜或保修索賠。

定價

我們根據對不同地區的生產及服務成本、銷售目標及市場需求的綜合評估，釐定我們大型及工商業儲能系統解決方案及銷售儲能系統產品的價格。就全生命週期運維服務而言，我們收取基本服務費。就電力委託交易服務而言，我們收取基本服務費，另加按超逾預定目標的交易收入計算的表現激勵費用。

就大型及工商業儲能系統解決方案以及儲能系統產品銷售而言，我們的定價經考慮產品的具體型號、技術規格及數量，以及我們當前的採購及生產成本，加上適當的利潤率後釐定。定價主要參考我們向客戶提供的儲能系統產品的最大容量（以Wh或MWh計量），無論是作為獨立銷售還是作為儲能項目中解決方案的一部分，該容量通常反映交易的整體規模。我們儲能系統產品的平均售價一般以人民幣／Wh表示。倘合同項下的銷量較高，單位售價可相應下調。大型及工商業儲能系統解決方案的每瓦時平均售價通常高於儲能系統產品銷售，因為該價格考慮了解決方案產品中所包含的輔助服務及綜合支持。

我們與客戶的合同一般不含與原材料成本指數掛鈎的自動價格調整條款。然而，在原材料價格出現顯著波動期間，我們可能會縮短報價有效期及調整新訂單的報價以反映訂約時當前的材料成本，而對於執行週期較長的項目，我們可能在合同確認前根據更新後的成本假設與客戶協商定價安排。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的原材料成本可能增加或供應可能中斷」。

我們於中國及海外市場的定價，會因應各市場的當地定價趨勢而有所不同。在國內市場，我們一般採用市場驅動的定價方法，並參考市場價值、原材料成本、公開招標及商業談判來釐定我們的價格。於海外銷售或部署而言，考慮到生產系統、員工支持、標準認證、推廣活動及付款基礎設施的前期投入，我們的整體定價通常高於國內市場，且因項目及地點而異。

業 務

銷售及營銷

截至2026年4月30日，我們已建立由64名員工組成的全球業務及銷售團隊，針對國內及海外市場開展定向營銷及推廣活動。

在中國市場，我們主要直接向儲能項目的EPC承包商及EPC分包商提供儲能系統解決方案，向儲能系統集成商銷售儲能系統產品，並向項目業主方提供全生命週期運維及電力委託交易服務。在海外市場，我們主要直接向項目業主方銷售我們的儲能系統解決方案及產品。我們的銷售人員主動接洽客戶進行商務談判並進行客戶關係管理，而業務人員則負責分析客戶需求，並與研發及生產團隊協作，為客戶提供定制化的解決方案。我們針對性的銷售及營銷工作使我們能夠有效推廣集成儲能系統解決方案及產品，並及時響應本地客戶需求。詳情請參閱「— 客戶 — 客戶獲取渠道」。

客戶與供應商重疊情況

供應商／客戶A

於往績記錄期間，供應商A（「供應商／客戶A」）分別為我們於2023年、2024年及2025年的最大供應商以及截至2026年4月30日止四個月的第二大供應商，亦為我們於2023年、2024年及2025年的客戶。該供應商／客戶A是一家總部位於福建的公司，主要從事儲能系統產品及解決方案的研發與製造。

於往績記錄期間，我們向供應商／客戶A採購電芯，並向其提供加工服務。我們向供應商／客戶A採購電芯，該等電芯用於製造我們的硬件產品，以部署於我們的大型及工商業儲能系統解決方案或用於獨立銷售。我們並無向供應商／客戶A提供任何含有由供應商／客戶A供應的電芯的產品。我們向供應商／客戶A提供加工服務，將其交付予我們的電芯組裝成電池模組，並收取加工費及輔助材料成本，其後成品電池模組交付回供應商／客戶A。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們向供應商／客戶A的銷售佔我們總收入不足3.5%。下表載列所示期間自供應商／客戶A產生的收入及產生的成本：

	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
來自供應商／客戶A的收入 (人民幣千元)	14,488	18,337	1,547	—
佔該年度總收入百分比	3.3%	1.6%	0.1%	—
向供應商／客戶A採購 (人民幣千元)	202,785	590,307	432,853	108,770
佔該年度總採購額百分比	42.8%	56.6%	27.0%	26.6%
來自供應商／客戶A的毛利 (損)(人民幣千元)	4,079	4,343	275	不適用
來自供應商／客戶的毛利率	28.2%	23.7%	17.8%	不適用

在為特定項目準備供應之前，我們根據相關項目的規模，並考慮當前市場價格和原材料可用性等因素，與我們的供應商（包括供應商／客戶A）敲定具體價格。我們通常與供應商／客戶A訂立年度協議，以獲得比公開市場更優惠的採購價格和供應條款。請

業 務

參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 來自客戶的定價壓力可能影響我們的收入及利潤率」。

客戶／供應商B

客戶J（「客戶／供應商B」）於2023年、2024年及2025年分別為我們的客戶之一，且於截至2026年4月30日止四個月，按銷售額計為我們的第五大客戶，亦為我們於截至2026年4月30日止四個月的供應商之一。客戶／供應商B為一家總部位於上海的公司，主要從事提供儲能系統及相關產品及解決方案。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們自客戶／供應商B產生的收入分別為人民幣14.1百萬元、人民幣33.0百萬元、人民幣34.5百萬元及人民幣11.2百萬元，分別佔相應期間總收入的3.2%、2.9%、1.8%及4.0%。截至2026年4月30日止四個月，我們向客戶／供應商B的採購額為人民幣0.3百萬元，佔該期間總採購額的0.1%。

截至2026年4月30日止四個月，我們向客戶／供應商B供應我們的儲能系統產品，並向客戶／供應商B採購若干PCS單元，原因為我們經技術評估後確定客戶／供應商B提供的PCS產品符合我們對若干項目的具體性能及兼容性要求。採購決策乃基於產品規格、質量及適用性作出，與我們通常的供應商選擇標準一致。從客戶／供應商B採購的PCS單元用於生產儲能系統產品並銷售予其他客戶。我們向客戶／供應商B銷售的儲能系統產品並不包含由其供應的任何PCS單元。因此，銷售及採購交易互相獨立，按正常商業條款進行，並符合我們的一般業務慣例。

經弗若斯特沙利文確認，與供應商／客戶A及客戶／供應商B的有關安排符合行業慣例，原因為儲能系統價值鏈各環節的參與者均可同時涉足上下游活動並彼此開展合作。例如，若干電芯製造商可能尋求擴展到下游儲能系統解決方案，但可能不具備完整的系統集成能力，因此，他們從其他市場參與者那裡採購部件或向其供應產品。若干儲能系統集成商亦可能向其他市場參與者供應儲能系統部件，並向其採購其他儲能系統產品。此類合作和資源共享安排在行業中很常見，反映了典型的商業慣例。

我們與供應商／客戶A及客戶／供應商B的銷售和購買並非互為條件。我們向供應商／客戶A及客戶／供應商B進行的所有銷售及向供應商／客戶A及客戶／供應商B進行的所有採購均按正常商業條款及按公平原則於日常業務過程中進行。與供應商／客戶A及客戶／供應商B的一般條款與其他供應商和客戶的條款相當。除上文所披露者外，據我們所知，於往績記錄期間各年度，我們五大客戶／供應商中無一為我們的供應商／客戶。

物流及存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品，主要存放在我們位於鎮江、大理及姚安的工廠。我們亦與第三方服務提供商合作，提供存貨管理、裝卸、倉庫轉移及運輸服務。

採購貨物時，我們與供應商協商物流責任，或聘請第三方物流提供商。銷售貨物時，我們根據客戶要求採取靈活的物流安排。對於大型及工商業儲能系統解決方案在中國

業 務

的交付，我們可能會根據項目需求協調物流配送，以確保貨物按項目進度到達指定地點。對於海外交付，我們通常負責將產品運送至客戶指定的海外地點並承擔相關物流成本。倘海外客戶指定在中國境內提貨，我們一般承擔至指定港口的運輸成本，港口交接後產生的所有成本均由客戶承擔。

我們實施了靈活的存貨管理策略，以適應市場需求的波動。我們利用生產執行系統（「MES」）及企業資源規劃（「ERP」）系統來收集及整合實時生產、財務及供應鏈數據，從而實現精準的存貨追溯及動態監控。我們設有存貨減值評估機制，根據市場價格、需求預測及產品生命週期定期計提減值撥備，以平衡供應穩定性與週轉效率，同時支持我們履行訂單的能力。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能面臨存貨過時的風險」。

知識產權

我們的知識產權對我們的競爭力至關重要。我們通過商標、商業秘密、適用的知識產權法及保密協議來保護我們的知識產權。我們負責專利的開發與維護、商標授權、版權註冊以及對侵犯我們知識產權的行為進行維權。

截至最後實際可行日期，我們的主要知識產權組合包括56項專利（包括15項發明專利、36項實用新型專利及五項外觀設計專利）、30項計算機軟件著作權、一個有效域名及在中國註冊的三個商標。截至最後實際可行日期，我們已在香港註冊四個商標。請參閱本文件附錄六「法定及一般資料 — B.有關我們業務的進一步資料 — 2.重大知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何可能對我們的業務造成不利影響的重大知識產權糾紛或訴訟。然而，我們無法保證未來不會出現侵權或相關索償。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能無法保護我們的知識產權，並可能面臨來自第三方的侵權索賠」。

信息技術

我們的信息技術系統支持財務、人力資源、採購、製造、銷售、營銷及投標的綜合營運。我們按需要升級或開發信息技術系統，並通過網絡協議及嚴格的存取控制來保障數據的完整性及安全性。於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大系統故障或相關損失。

我們的信息技術系統主要包括(i)一個MES，可對工單、物料、生產執行及流程以及產品可追溯性進行集中式管理；(ii)一個ERP系統，用於將財務管理、供應鏈管理、生產管理、銷售管理及項目系統管理統一到一個綜合系統中，以實現動態及閉環管理；及(iii)一個辦公自動化會計系統，可自動化財務流程及操作。

我們計劃進一步加強信息技術系統的整合、財務及供應鏈管理的數字化，以及決策流程的智能化轉型。

業 務

各項美國法律、法規及政策對本集團的適用性

美國關稅政策

近期發展

美國政府於2025年及2026年實施了一系列行政行動，對來自中國的進口產品的關稅待遇產生了重大影響，例如：

2025年2月1日，根據題為「為解決中華人民共和國合成阿片類藥物供應鏈問題而徵收關稅」的第14195號行政命令（根據IEEPA頒佈），對幾乎所有來自中國的進口產品加徵10%的從價關稅，自2025年2月4日起生效。2025年3月3日，該項所謂芬太尼相關關稅上調至20%。

2025年4月2日，根據題為「用對等關稅調節進口以糾正導致美國年度商品貿易持續出現巨額逆差的貿易行為」的第14257號行政命令，美國政府引入了10%的基準對等關稅，適用於幾乎所有國家的進口產品，同時針對存在巨額貿易逆差的國家（包括中國）實施針對特定國家的對等關稅制度。適用於許多中國原產產品的針對特定國家的關稅隨後上調至84%，然後上調至125%，加上20%的芬太尼相關關稅，使大多數來自中國的進口產品的額外關稅負擔達到145%。

2025年5月12日，美國與中國宣佈為期90天的回滾協議。適用於中國原產貨物的針對特定國家的對等關稅降至10%的基準水平。該協議於2025年11月4日修改，將針對中國的較高對等關稅的暫停期延長至2026年11月10日；在暫停期間，對中國原產貨物的10%對等關稅繼續有效，而芬太尼相關關稅從20%降至10%，自2025年11月10日起生效。

2026年2月20日，美國最高法院裁定，IEEPA並未授權總統徵收關稅。對此，總統於2026年2月24日終止了所有IEEPA關稅，包括根據第14195號行政命令（經修訂）徵收的芬太尼相關關稅以及根據第14257號行政命令（經修訂）徵收的對等關稅。2026年2月24日，總統根據《1974年貿易法》第122條對包括中國在內的所有國家的產品徵收10%的臨時關稅，以取代已終止的IEEPA關稅。目前適用於中國原產貨物的合計額外關稅負擔包括10%的第122條關稅，此外還有一般HTSUS關稅、適用的第301條關稅以及任何其他關稅、豁免或產品特定分類。美國關稅及貿易政策仍然持續變化，受不斷演變的地緣政治、經濟優先事項及監管議程所影響，並可能在有限或無事先通知的情況下被修訂、擴大或取代。

對本集團的影響

我們在中國製造並出口到美國的鋰離子儲能系統解決方案及產品一般歸類於HTSUS子目錄8507.60（涵蓋鋰離子電池及相關系統）。因此，我們出口至美國的儲能系統產品須繳納(i)HTSUS項下的適用一般關稅稅率，(ii)根據第301條對中國原產貨物加徵的額外關稅，及(iii)根據第301條加徵的12.5%額外關稅。截至最後實際可行日期，適用於我們主要儲能系統產品的美國進口關稅總稅率約為40.9%，須視乎產品特定分類、豁免及未來調整而定。

業 務

截至2025年12月31日止年度，來自美國市場的收入約佔我們總收入的0.5%，美國關稅措施並未對我們的經營業績產生重大不利影響。然而，我們已訂立合同，為德克薩斯州的多個儲能項目供應集成儲能系統產品，該等項目預期將於2026年交付。倘美國市場成為我們業務更重要的組成部分，美國關稅政策的變化可能增加成本並影響利潤率。

截至最後實際可行日期，我們的儲能系統產品在美國不受任何反傾銷或反補貼稅令的約束。我們無法預測未來是否會對儲能系統產品加徵額外關稅、反傾銷或反補貼稅或其他貿易救濟措施，或任何該等措施的程度。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能面臨國際貿易政策、地緣政治及貿易保護措施的相關風險，包括施加貿易限制及制裁，而我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況或會受到不利影響」。

美國出口管制

我們的儲能系統解決方案及產品包括專為電網側及工商業儲能應用設計的商用現成鋰離子電芯、電池模組、儲能變流器及能源管理軟件，該等產品未列入《商業管制清單》，因此通常無需美國出口許可證即可出口至非受限目的地及非受限最終用戶作非受限最終用途。

於往績記錄期間，我們並無從美國採購任何材料或物資，且我們的材料或物資均非源自美國。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的主要材料或部件不受美國出口許可證要求規限。因此，美國出口管制法律並未對我們的業務運營產生重大不利影響，且預期不會產生重大不利影響。

我們的美國附屬公司（作為美國人士須遵守美國經濟制裁要求）於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並未向全面受制裁司法權區銷售、供應或交付任何儲能系統產品或相關技術，亦未與OFAC受限方名單上標明的人士進行交易。我們亦不在受美國域外制裁約束的行業運營。因此，根據我們目前的運營及地域分佈，美國經濟制裁法律並未對我們的業務運營產生重大不利影響，且預期不會產生重大不利影響。

美國對外投資限制

我們並不從事對外投資最終規則所指的涵蓋活動。我們的業務包括設計、製造及銷售鋰離子儲能系統解決方案及產品，並非從事對外投資最終規則所定義的半導體及微電子、量子信息技術或人工智能行業。因此，對外投資最終規則並未對我們的業務產生重大不利影響，且預期不會產生重大不利影響。

數據安全及保護

我們主要向中國及海外企業客戶提供集成儲能系統解決方案及產品。在我們的營運過程中，我們可能會收集、處理及儲存與客戶、供應商及其他業務合作夥伴相關的各類數據，包括與電池狀態、能量流、能源消耗和節能以及系統運行數據有關的若干數據，以提供適合客戶需求的定製儲能系統解決方案及產品。此外，我們還收集業務

業 務

聯絡信息，包括我們的企業客戶、供應商及業務夥伴的業務聯絡人的姓名及聯絡詳情，僅供業務溝通、合同簽訂及財務結算之用。我們不從事任何涉及個人的業務，也不收集彼等任何個人資料。我們深知數據安全對我們業務的完整性至關重要，並致力遵守所有有關數據安全及私隱的相關法律法規。

為確保我們數據的保密性及完整性，我們已制定嚴格的數據安全及合規政策，其中載列確保數據獲取、處理、存儲及使用符合有關法律及行業慣例的各項措施。該等政策和措施包括：(i)在數據收集過程中，我們進行合規性評估並保存收集過程的記錄；(ii)在數據處理過程中，我們嚴格出於特定及合理目的處理數據，將數據處理活動限制在最小範圍內，以保護數據主體的合法權利；(iii)對於數據存儲，我們嚴格管理賬戶權限，建立數據備份和恢復管理制度，確保關鍵信息及時恢復；及(iv)在使用數據時，我們建立了數據分類分級制度、訪問授權審批程序和安全評估機制，對不同類型和級別的數據使用進行管理。

我們已建立並持續完善有關數據安全及個人信息保護的內部控制政策及程序。具體而言，(i)資產分類與存取控制：我們已採納資產分類及分級控制程序，根據保密級別對信息資產進行分類，並按該級別規範其存儲、存取審批、分發及處置。例如，機密信息(如商業秘密、技術秘密及財務報表)以及內部限制信息(如合同)均儲存於設有嚴格部門控制存取權限中；(ii)信息安全事件管理：我們已建立信息安全事件控制程序，涵蓋事件分類、報告、調查、糾正措施及應急響應並上報至我們研發部門的數據安全團隊；(iii)個人資料及系統存取管理：員工數據由人力資源及行政部維護，僅限授權人員存取。客戶及供應商信息嚴格存儲在我們的金蝶雲星空及OA系統中，僅系統管理員可根據工作角色進行存取。我們亦與員工及業務合作夥伴訂立保密協議，以規範敏感信息的處理；及(iv)我們亦已啟動網絡安全等級保護備案下的備案程序，並正在尋求ISO/IEC 27001信息安全管理体系認證，以進一步加強我們的信息安全管理。

根據我們的中國數據合規顧問的建議，基於我們目前的業務，我們在中國內地及海外的運營及相關數據處理活動在物理及邏輯上均為分開的。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無進行或並未進行任何跨境數據傳輸。尤其是，與在中國內地進行的項目有關的數據儲存及處理於位於中國內地的服務器或客戶端本地化部署環境中進行，且我們不會將該等數據傳輸、提供或授予海外存取權限。與海外項目有關的數據在中國內地以外儲存和處理，不會傳輸回中國內地。

我們的中國數據合規顧問亦告知我們，經審閱我們的業務模式、產品及服務、系統架構、數據處理活動以及我們提供的相關文件及信息，並進行其認為必要的盡職審查後，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷或並未經歷任何個人資料洩

業 務

露或重大數據丟失事件。據我們的中國數據合規顧問告知，於同期，我們在中國內地運營過程中對數據的收集和使用在所有重大方面均符合有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的適用中國法律及法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大不合規事件，違反有關數據收集、存儲、使用及保護的適用中國法律法規。

關於美國數據隱私及網絡安全法律，於2025年，我們通過我們在美國的附屬公司，在一次交易中向美國的一名客戶出售了若干儲能系統硬件產品，並確認收入人民幣8.6百萬元。據此銷售的儲能系統產品配備了我們的美國附屬公司或任何其他聯屬公司均無法控制或訪問的第三方能源管理系統軟件。因此，我們並未就該項或任何其他交易收集、存儲、處理或以其他方式傳輸，也沒有權力收集、存儲、處理或以其他方式傳輸與美國相關儲能項目相關的任何個人數據。基於上述事實，我們的美國法律顧問認為，由於我們在美國的附屬公司為控股公司，在美國並無電腦網絡，且由於本集團任何成員公司於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無收集、儲存、處理或以其他方式傳輸任何美國人士的個人數據，我們在美國的附屬公司在所有重大方面均遵守美國所有適用的網絡安全、數據隱私及數據保護法律法規。

於2026年首四個月，我們透過在匈牙利部署大型儲能系統解決方案及在波蘭銷售儲能系統產品，產生收入人民幣124.9百萬元。我們在匈牙利的Oroszlány 110 MWh項目中部署了我們的大型儲能系統解決方案(包括GridUltra儲能系統集裝箱及EnergyEMS軟件系統)，並在波蘭銷售我們的獨立儲能系統硬件產品。在波蘭銷售的儲能系統硬件產品均配備我們無法控制或存取的第三方EMS軟件系統。就Oroszlány 110 MWh項目而言，EnergyEMS系統已安裝，硬件設備已於發電站現場部署，所有EnergyEMS數據僅儲存於發電站的本地服務器，並與任何公共網絡實體隔離。只有發電站及輸電系統運營商擁有相關設備數據的存取權限。因此，我們並無收集、儲存、處理或以其他方式傳輸，亦無權力收集、儲存、處理或以其他方式傳輸與部署於匈牙利的歐羅斯拉尼110 MWh項目或銷售予波蘭的儲能系統產品相關的任何個人數據。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無就其於歐盟供應的設備或軟件系統的任何數據建立或獲授予任何遠程存取權限。我們的匈牙利及波蘭法律顧問認為，基於上述事實以及我們所訂立及實施有關數據隱私及安全的資料、重大協議及集團內部政策，於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們在所有重大方面均遵守匈牙利及波蘭所有適用的網絡安全、數據隱私及數據保護法律法規。

競爭

全球儲能系統解決方案行業的特點是競爭格局激烈，主要參與者之間集中度顯著。尤其是，2025年中國儲能系統解決方案市場前十大參與者合計佔儲能系統總出貨量的59%以上。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，我們在中國儲能系統解決方案行業排名第十(出貨量為5.4 GWh，市場份額為2.1%)，且在中國獨立儲能行業排名第四(新增裝機容量約為3.4 GWh，市場份額為12.5%)。

隨著市場日趨成熟，在技術快速進步及對更全面的儲能解決方案需求不斷增加的推動下，預計競爭將會加劇。我們的競爭優勢在於研發能力、跨產業價值鏈的有效資源整合及能夠以清晰的產品組合精準把握客戶需求。為了在這個充滿活力的環境中脫

業 務

穎而出，我們致力透過先進技術開發及與主要客戶建立戰略合作夥伴關係，從而提升產品性能。這一協作方式不僅提升了我們的研發效率，亦推動了集成儲能系統解決方案的發展。透過持續提供廣泛系列可靠高效的產品，以滿足客戶及終端用戶不斷變化的需求，我們已經準備就緒，能夠在競爭激烈的全球儲能系統解決方案行業中穩健前行並保持增長勢頭。

獎項及認可

於往績記錄期間，我們的產品及服務質量獲得認可。我們獲得的部分重要獎項及認可詳列如下。

獲獎年份	獎項／認可	頒獎機構／機關
2024年	2024年度中國儲能產業最佳工商業儲能解決方案獎	中國國際新型儲能技術及工程應用大會組委會、中國儲能網
2025年	2025年彭博新能源財經全球一級儲能廠商	彭博新能源財經
2025年	2024中國儲能系統(直流側)全球出貨量TOP10第4位	高工產研
2025年	潛在獨角獸企業	深圳市瞪羚獨角獸企業評價委員會
2025年	2025年中國隱形獨角獸企業	中國隱形獨角獸500強評價委員會
2025年	國家專精特新「小巨人」	中國工業和信息化部
2025年	2025年第一至第三季度儲能系統可融資性評級報告—BBB級	Informa Markets
2025年	全球新能源ESG百強榜	全球綠色能源理事會、亞太新能源行業協會、亞洲光伏產業協會

員工

截至2026年4月30日，本集團共有346名員工，其中我們的七名員工位於歐洲及非洲。

業 務

職能	員工人數	佔總人數百分比
技術與研發	114	33.0
生產	71	20.5
業務及銷售	64	18.5
採購	23	6.6
財務	32	9.3
其他 ⁽¹⁾	42	12.1
總計	346	100.0

附註：

(1) 其他主要包括法律、總經辦及行政等部門的人員。

招聘。為配合我們的戰略發展計劃，我們實施全面的人事規劃與招聘策略，積極建立人才庫。我們的招聘流程由清晰明確的政策所規範，旨在挑選最符合我們需求的候選人。我們透過不同渠道招聘人才，包括內部推薦、網上平台、校園招聘及本地招聘會。為確保清晰透明及安全保密，我們與所有員工簽訂標準僱傭合同及保密協議，而關鍵人員亦須簽署競業禁止協議。

培訓。我們透過系統化的培訓管理體系，優先考慮員工的職業發展，提供量身訂造的培訓計劃，以滿足員工的多元化需求。這種方法確保所有員工均能獲得必要的支持，以提升彼等的技能並在我們的組織內實現職業發展。

薪酬及福利。我們致力為員工提供具競爭力的薪酬待遇及充滿活力的工作環境，促進快速成長及創造價值。我們的薪酬體系包括具吸引力的薪金、與績效掛鈎的獎金及股權激勵。我們遵守中國法律法規，參與政府規定的基本員工福利計劃，包括醫療、工傷、生育、失業保險、養老福利及住房公積金等社會保險計劃。

我們與員工一直保持良好、積極的關係，於往績記錄期間直至最後實際可行日期並無發生任何重大勞資糾紛。

物業

我們在中國擁有及租賃若干物業，主要用於生產、研發、倉儲或辦公用途。該等物業均用於非物業業務（定義見上市規則第5.01(2)條）。截至2026年4月30日，構成非物業業務部分的單項物業權益的賬面值均未達到15%。故此，根據上市規則第5章及香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件就公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，該條文規定須就本集團於土地或建築物的所有權益提供估值報告。

業 務

自有土地

截至最後實際可行日期，我們已就位於遼寧省及甘肅省的兩幅地塊取得土地使用權證書，總佔地面積為51,772.48平方米。我們通過政府土地出讓取得該等工業用途地塊。下表載列截至最後實際可行日期我們擁有的地塊詳情：

序號	土地使用權 擁有人	證書編號	地點	總佔地面積 (平方米)	屆滿日期
1.	遼寧遠信 ...	遼(2024)朝陽市 不動產權第 0015498號	朝陽市中山西街與迎賓南 路交叉口西北側	25,342.73	2074年 6月11日
2.	金昌致信 ...	甘(2023)金昌市 不動產權第 000746號	金昌市金川區成都路以北、 經二路以東、緯二路以 南	26,429.75	2073年 5月11日

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有八幢租賃物業，總建築面積為115,333.87平方米，主要用作製造、倉儲、研發或辦公用途。該等物業的租賃協議期限從介乎一至十年。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們租賃物業的缺陷可能會對我們的業務產生重大不利影響」。

在建工程

截至最後實際可行日期，我們擁有兩項在建物業，包括(i)位於遼寧省朝陽市的工廠；及(ii)位於甘肅省金昌市的工廠。截至同日，我們已取得相關批准及許可，朝陽及金昌工廠已開始動工。截至最後實際可行日期，我們已決定暫緩在建工廠的建設，而在浙江省烏鎮建立一間新工廠，以取代及更有效地整合該等在建工廠的計劃產能。詳情請參閱本節上文「一生產」。

季節性

根據弗若斯特沙利文的資料，儲能系統解決方案及產品的銷售存在一定程度的季節性波動，這歸因於下游需求變化及調試與客戶驗收時點等多重因素，該等因素可能影響收入確認時點。於往績記錄期間，我們在集成儲能系統解決方案的部署及儲能系統產品的銷售方面面臨季節性波動。於往績記錄期間各年度的特定時期，我們通常確認大部分收入，因為我們的儲能系統部署主要是大規模訂單，交付集中在季末或年末等特定短期內，或在特定的政策截止日期前。例如，尤其是在2025年，由於國家能源局於2025年1月及2月發佈的新政策引入的監管截止日期，該等政策將2025年4月30日及5月31日設定為區分現有及新建光伏項目的截止日期，導致2025年6月1日前出現集中的項目安裝及併網熱潮。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的銷售受到季節性波動的影響」。

業 務

牌照、許可證及批文

下表載列截至最後實際可行日期我們目前持有用於營運的主要牌照及許可證清單：

編號	持有實體	牌照／許可證	有效期
1	江蘇遠信	固定污染源排污登記 ⁽¹⁾	2025年9月10日至 2030年9月9日
2	大理致信	固定污染源排污登記 ⁽¹⁾	2026年1月7日至 2031年1月6日
3	嘉興遠信	固定污染源排污登記 ⁽²⁾	2026年1月22日至 2031年1月21日
4	嘉興遠信	固定污染源排污登記 ⁽¹⁾	2026年6月17日至 2031年6月16日
5	本公司.....	海關進出口貨物收發貨人備案	於2021年11月15日 備案
6	嘉興遠信	海關進出口貨物收發貨人備案	於2025年12月25日 備案
7	江蘇遠信	海關進出口貨物收發貨人備案	於2021年12月31日 備案

附註：

- (1) 此牌照無需續期。
- (2) 嘉興遠信持有兩份獨立的固定污染源排污登記牌照。

我們的董事確認，且據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從相關主管部門取得對我們營運至關重要的所有必要牌照、許可證及批准，預計續期該等牌照、許可證及批准不存在重大法律障礙。

保險

截至最後實際可行日期，我們認為我們的保險範圍符合行業標準，足以保障我們的主要資產、設施及負債。我們認為我們現有的保險範圍足以應付營運所需。然而，我們仍可能面臨超出承保範圍的索賠或責任。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們未必就損失及責任投購足夠的保險」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出或涉及任何重大保險索賠。

法律訴訟及不合規事宜

在我們的日常業務過程中，我們可能不時捲入各種法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無參與任何重大法律、仲裁或行政訴訟，且我們並不知悉針對我們或我們的董事提起的任何未決或存在威脅的法律、仲裁或行政訴訟，而該等法律、仲裁或行政訴訟單獨或共同可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無涉及任何重大不合規事件，從而導致罰款、強制執行或其他處罰，並可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。董事認為，且據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國所有相關法律及法規。

業 務

法律訴訟

於我們的日常業務營運過程中，我們可能涉及合同糾紛、訴訟或其他法律程序。於2026年7月，客戶C（一家儲能系統集成商，我們的附屬公司之一江蘇遠信曾向其以獨立基準出售若干儲能系統集裝箱）的一名客戶，就2022年10月20日於海南一個100 MW/50 MWh電站項目發生的火災事故，於海南省樂東黎族自治縣人民法院對江蘇遠信及本公司提起法律訴訟。原告為該項目的EPC分包商，並向客戶C購買了相關儲能系統集裝箱。該法律訴訟的首次聆訊已於2026年7月28日舉行。

根據所收到的法院文件，原告指控江蘇遠信因涉嫌產品質量問題而索償約人民幣7.7百萬元，並尋求使本公司對該款項及包括訴訟費用在內的其他相關費用承擔連帶責任。根據相關火災調查記錄，火災據稱源於一個儲能系統集裝箱內不間斷電源（「UPS」）箱的電氣故障。

截至最後實際可行日期，我們並未就該事件承認任何責任，且我們已在法律程序中提交陳述，包括原告與江蘇遠信或本公司並無直接合約關係、相關UPS箱是向第三方供應商採購並帶有該供應商的商標而非由我們製造，以及該事件的原因及法律責任仍有待法院釐定。我們董事認為，火災調查報告僅描述火災的事實起因，其本身並不構成對任何產品缺陷或責任的法律認定。

截至最後實際可行日期，該訴訟處於初步階段，尚未就案件實質作出任何法院判決。截至最後實際可行日期，我們並未就該待決訴訟計提撥備。我們已建立質量控制體系，並在從原材料採購至產品製造的整個工作流程中應用產品安全及質量標準。詳情請參閱本節上文「— 質量控制」。據我們所深知，除該事故外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們向客戶供應的儲能系統產品或解決方案均未發生任何安全事故。該事故發生後，我們已進一步加強質量控制措施，包括每月在我們工廠進行專項安全及質量檢查、對我們負責運維的客戶電站實施標準化維護程序，以及在調試後三個月、六個月及一年進行全生命週期運維服務。

經計及（其中包括）訴訟程序的初步狀況、索賠金額有限、我們的現金流量狀況及本次事故屬個別事件，我們的董事認為，該待決訴訟不會對我們的業務運營、財務表現或現金流量產生重大不利影響。董事作出有關判斷時亦考慮到，根據我們的內部審查，我們的其他產品及解決方案中未發現其他安全隱患，且該訴訟屬單一產品質量糾紛，並未對我們的核心技術、品牌聲譽或整體業務發展產生任何重大不利影響。

除已披露事項外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司、附屬公司或董事概無任何重大訴訟、仲裁或申索，且我們亦不知悉任何對本公司、附屬公司或董事提出的待決或威脅提起之訴訟、仲裁或申索，而該等訴訟、仲裁或申索可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

業 務

不合規事宜

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未能全額繳納社會保險及住房公積金供款，且我們若干中國物業的租賃協議未有向相關中國政府機關登記備案。

社會保險及住房公積金

根據適用的中國法律法規，我們須為我們位於中國的員工繳納若干社會保險、住房公積金、失業保險、醫療保險及其他福利性付款計劃。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未為部分員工全額繳納若干社會保險。該等欠繳款項主要是由於在我們早期成立階段及隨後業務快速擴張期間，我們基於相關地方當局在我們附屬公司及分支機構所在地規定的最低繳納基數（而非基於員工實際薪資）計算社會保險及住房公積金供款，此做法是為了管理僱傭成本，符合當時的行業慣例。我們估計欠繳款項於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月分別約為人民幣2.4百萬元、人民幣4.3百萬元、人民幣6.4百萬元及人民幣2.8百萬元。截至最後實際可行日期，我們並無就社會保險及住房公積金供款不足作出撥備。

根據相關中國法律，倘我們未能按要求全額繳納社會保險，中國內地相關當局可能責令我們在指定期限內繳納未繳的社會保險供款，並可能按日加收0.05%的滯納金。倘未能在指定期限內繳納，主管當局可進一步處以欠繳金額一倍以上三倍以下的罰款。根據相關中國法律，倘我們未能按要求全額繳納住房公積金供款，住房公積金管理中心可責令我們在指定期限內繳納未繳款項。倘未能在該期限內繳納，可向中國內地法院申請強制執行。

我們將定期諮詢我們的中國法律顧問，以獲取有關適用中國法律法規的指導，從而了解相關監管動態。為盡快及在可行範圍內全額繳納供款，我們計劃與員工溝通，尋求他們對遵守適用社會保險要求的理解與合作，這需要彼等額外供款。此外，倘相關當局指示我們未來全額繳納社會保險供款，我們將相應遵守，並在當局規定的期限內根據適用法律法規採取該等整改措施，以避免任何行政處罰。

於2025年7月31日，中國最高人民法院頒佈新司法解釋，自2025年9月1日起生效。新司法解釋進一步闡明，僱主與員工之間任何豁免強制性社會保險供款的協議，或員工作出的任何無需繳納該等供款的承諾，均應視為無效。據我們的中國法律顧問告知，由於新司法解釋符合先前的司法慣例，且並未擴大僱主責任或廢除現有法律法規的條文，因此並未對本集團造成任何重大不利影響。

我們已實施多項內部控制措施，以確保在實際可行的情況下遵守有關社會保險及住房公積金繳款的適用法律法規。該等措施包括：(i)定期組織合規相關培訓，加強員工培訓；(ii)加強內部控制程序，以持續監察合規情況，並在必要時監督糾正措施的實施；

業 務

(iii)密切監察中國社會保險及住房公積金相關的監管動態，以確保及時根據最新要求作出更新；及(iv)在適當情況下尋求外部法律顧問的意見，以支持我們的合規工作。

為持續監察合規情況及監督整改措施的實施，我們已採取以下具體內部控制措施：(i)指定專人負責監控監管動態，並建立信息渠道，定期從政府官方網站、微信公眾號以及社會保險及住房公積金相關系統通知中獲取更新信息；(ii)保留社會保險及住房公積金繳款的詳細記錄，並在各城市當地主管部門規定的調整窗口期內對員工的繳款基數進行年度審核，以確保在需要時及時重新計算及調整；(iii)將社會保險及住房公積金合規情況納入我們的年度內部審計計劃，對總部及區域辦事處進行抽樣檢查，向管理層報告結果，並跟進負責部門的整改措施；及(iv)為員工提供多種反饋渠道，包括電子郵箱及人力資源部門相關對接窗口，以報告繳款相關事宜，由我們的內部審計及管理團隊採取適當的糾正措施，確保持續合規。

我們計劃逐步調整員工社會保險及住房公積金的繳款基數，以確保根據適用法律法規足額繳納。由於繳款基數通常須在地方主管部門指定的特定窗口期內進行年度調整，我們擬於[編纂]後一年內調整窗口期間開始整改，對同意該等調整的員工及高級管理層的繳款基數予以調增。

儘管我們已積極溝通，但部分員工仍表示不願調整其繳款基數。這主要是由於(i)部分員工為便於購房或按揭申請，傾向於繼續在其戶籍所在地(可能與工作地不同)繳存住房公積金，而我們目前的企業架構無法完全支持跨區域繳存；及(ii)繳款基數調增將減少其稅後收入，部分員工出於個人財務或保險相關原因，寧願維持較低水平的繳款。因此，我們將無法在[編纂]前完成對所有員工的整改。

我們將繼續主動與員工溝通，鼓勵其同意調整繳款基數。在尊重員工選擇及維持員工福利一定靈活性的同時，我們已推行標準化政策，並分階段實施整改。

租賃物業登記

截至最後實際可行日期，我們有兩份在中國的物業租賃協議尚未在相關中國政府機關登記或備案，總建築面積為28,041.96平方米。該等租賃用於生產及倉儲目的。我們要求業主合作，對已簽署的租賃協議進行登記。備案過程要求業主向相關當局提交其個人文件(如身份證明及物業所有權證書)。因此，登記取決於業主的合作，而我們對此控制有限。我們計劃與出租人溝通，尋求其合作，並敦促其在一經要求下及時完成備案，以避免任何行政處罰。

業 務

據我們的中國法律顧問告知，未能登記租約本身不會使租約失效，但出租人和承租人可能因在收到相關中國政府機關通知後未能在指定時限內糾正該等不合規行為而面臨潛在罰款。我們的中國法律顧問認為，根據中國法律，租賃合同的有效性不受相關物業租賃未登記及備案的影響，然而，相關當局可能要求我們在指定時限內完成租賃登記，並可能因延遲遵守該要求而對每份該等租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。我們可能面臨的最高罰款總額估計約為人民幣20,000元。截至最後實際可行日期，我們並未就租賃物業未辦理登記可能面臨的罰款作出任何撥備。

我們已就租賃協議登記與相關出租方積極溝通。鑒於租賃協議登記須由出租方及承租方共同配合，我們已尋求出租方協助以完成必要手續。然而，由於相關租賃物業為工廠廠房，根據主管地方機關的確認，現行當地政策不容許辦理工廠廠房租賃備案登記，且在現行政策下，我們不會因未完成有關登記而遭受行政處罰。我們將持續監察有關租賃登記的最新地方監管要求，並於相關登記獲准辦理後即時完成相關登記手續。

作為加強內部合規措施的一部分，我們要求須向相關機關登記租賃協議。鑒於登記須出租方配合，我們於訂立任何租賃協議時，將主動要求並協助出租方或其他相關方完成登記及備案手續。我們亦會定期檢討租賃登記狀況，並提醒尚未完成登記的出租方履行其責任。於任何租賃期屆滿後，我們將評估相關法律風險，倘風險被視為重大，將不予續租。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未被任何機關責令登記任何租賃協議。對於上述未登記租賃物業，董事確認，鑒於市場上有可資替代場所，物色及遷往替代場所並不涉及重大時間或成本。董事進一步確認，由於該兩項物業並不構成我們的主要生產及經營場所，任何所需的遷址均不會對本集團的業務營運或財務狀況造成重大不利影響。

環境、社會及管治

概覽

我們致力於將環境、社會及治理(「ESG」)原則融入我們的運營。我們的ESG戰略建立在堅實的管治、積極的環境管理以及有意義的社會貢獻之上。我們制定明確的資源節約和減排目標。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何與職業健康、工作場所安全或環境保護有關的重大申索、處罰或事件。我們始終在所有重大方面遵守相關的中國法律法規。

業 務

我們的ESG管治架構

ESG考量是我們企業戰略與長期價值創造不可或缺的一環。我們致力於在儲能系統解決方案的全生命週期中負責任地運營。具體而言，(i)我們已識別出包括政府及監管機構、投資者及金融機構、員工、客戶、合作夥伴、供應商以及當地社區在內的多個核心利益相關方群體。我們已建立溝通渠道，以促進與利益相關方的對話，並將彼等的期望融入我們的戰略規劃；及(ii)我們通過對可持續發展工作的全面回顧、對標同業，並整合可持續發展信息披露的相關標準與指引，來界定ESG議題的範圍。我們對實質性議題的重要性進行排序，並形成重要性矩陣，以優化ESG管理。

環境保護

概述

我們致力於遵守並超越適用的環境法律法規，通過系統化方法持續提升環境績效，該方法涵蓋全組織範圍的風險識別、合規管理及能力建設：(i)**合規管理**：依據《EHS合規義務與合規評價控制程序》，我們識別並確認適用的環境法律法規，形成《環境法律法規清單》，並定期開展合規評價。(ii)**環境因素管控**：我們制定了《環境因素識別與評價控制程序》，每年至少對活動、產品相關過程或服務提供過程中的環境因素進行一次識別。我們評估重大環境影響，並制定相關政策、目標及控制措施。及(iii)**教育與演練**：我們在公告欄公示環保要求，並建立覆蓋全公司的環保培訓機制。於往績記錄期間，我們通過開展定期應急演練(參與人數超過250人)，旨在實現科學預防、有效應對突發環境事件風險，從而有效控制、減少並最終消除可能的環境污染與生態破壞。

直至最後實際可行日期，遠信儲能、江蘇遠信、大理致信及姚安遠信均已獲得ISO 14001環境管理體系認證。於往績記錄期間，我們在環保項目上投入約人民幣265,720元，彰顯了我們持續改善環境的堅定承諾。

資源消耗

高效管理資源是我們環境戰略的核心組成部分。我們的能源管理工作以《能源管理手冊》等內部政策為指導，該手冊確立了公司範圍內的能效標準。我們將循環經濟理念融入業務管理及產品製造流程。

- **節能措施**：我們的能源管理框架包括能源管理手冊、江蘇遠信的ISO50001認證，以及產生清潔能源的屋頂光伏裝置。我們設定年度能源目標，推廣綠色辦公實踐，並將能源效率要求延伸至供應商。該等努力帶來了能源效率的持續優化，江蘇遠信廠房約23%的月用電量來自清潔能源，獲得了「碳中和承諾示範單位」

業 務

的認可。於2026年，我們設定了每人民幣10,000元銷售額溫室氣體排放強度每年降低2%的節能目標。到2025年，單位產品總能耗降至0.0512 tce/MWh。我們通過綠色管理持續提高可再生能源使用比例，推廣清潔能源應用，以加強碳減排。

- **員工培訓：**我們定期向員工發佈節能降耗提醒，以增強員工的節能意識。此外，我們組織培訓以提升環保意識並培養可持續發展理念。
- **水資源管理：**我們嚴格遵守相關法律法規，旨在提升水資源管理效率，最大限度減少用水量。我們設定了與節水相關的強度目標，並確保依法合規取用水資源。舉例而言，我們於2024年設定並實現了節水目標，包括每年將每萬元人民幣銷售額的水資源消耗降低2%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生與水資源管理有關的違法或不合規事件。

指 標	單 位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
能源消耗				
總能耗.....	MWh	494.99	2,196.01	9,687.46
直接能耗	MWh	161.74	276.39	541.05
間接能耗	MWh	333.25	1,919.62	9,146.41
外購電力消耗.....	MWh	333.25	1,919.62	8,843.58
可再生能源消耗.....	MWh	—	—	302.83
汽油消耗	升	17,797.19	30,175.15	60,023.33
柴油消耗	升	261.99	662.97	431.18
總能耗強度	MWh／人民幣萬元營收	0.0114	0.0192	0.0519
水資源消耗				
總取水量	噸	5,189.56	7,286.50	19,182.00
總用水量	噸	5,189.56	7,286.50	19,182.00
水耗強度	噸／人民幣萬元營收	0.1194	0.0637	0.1027

於往績記錄期間，能源消耗的增加主要歸因於金昌市計算服務器集群於2025年開始全面運營。該集群由我們擁有，需要持續斷供電，於2025年消耗了7,058.82 MWh的電力。金昌的服務器主要用於能源管理系統等應用。此外，電費增加主要是由於業務擴張及能源管理系統軟件的運營需求不斷增長，導致用電量增加。於往績記錄期間，用水量增加主要是由於計算服務器集群的生產規模擴大，金昌致信博衍於2025年的總取水量達到7,836噸。部分消耗的水用於冷卻服務器，其餘用於日常運營需求。

雖然該等增長反映了業務擴張，但我們已識別出與能源及水消耗增加相關的氣候轉型風險，包括因購買電力而導致的更高範圍2溫室氣體排放。倘未來實施碳排放控制政策，我們可能面臨與減排義務或碳定價機制相關的更高合規成本。用水量增加加劇了對當地水資源的壓力，可能導致運營挑戰，如取水許可限制。此外，未能在增長期

業 務

間優化資源強度可能會對我們的ESG評級產生負面影響，從而危及我們的聲譽、融資成本及客戶偏好。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能會產生與ESG考量相關的更高成本，這可能對我們的財務表現產生重大不利影響」。

污染防治與廢物管理

我們的污染防治戰略以嚴格遵守國家及地方環境法律法規為基石。我們已建立明確的環境污染控制管理職責，由廠區級管理人員負責監督。具體而言，(i) 污染物控制：我們統籌規劃污染治理工作，加強環境監測體系建設，並大幅增加環保資金投入，努力應對和處置環境突發事件。我們已根據環境健康安全監測與測量控制程序建立了系統性的排放監測框架，聘請合資格第三方機構定期測試廢氣、廢水及噪音。於往績記錄期間，所有測試均符合國家標準。於2025年，廢水排放總量為19,182.00噸，廢氣排放為零，且未發生環境事件或投訴；(ii) 固體廢物管理：我們根據《固體廢物管理規定》，按照「分類回收、集中儲存、統一處置」的原則管理固體廢物，並通過《滯留庫存處置管理規定》等舉措從源頭減量。於2025年，我們更新了姚安遠信的廢物法規。我們實現了100%合規處置，包裝用量減少75.5%，至2025年的100.90噸；(iii) 包裝回收：我們的包裝材料以木箱為主。我們加強木箱回收流程，提高資源利用效率，減少廢棄物產生。指定專門部門負責木箱回收工作，並且我們每月對回收利用情況進行統計分析；及(iv) 噪聲管理：我們的製造部門負責維護各類生產設備及噪聲治理設施，以確保其正常運行。我們確保在設備維護時噪聲得到合法合規處理。

於往績記錄期間，我們設定並實現了污染預防及控制目標。我們已有效將固體廢物產生量控制在較低水平。到2030年，我們計劃將廢水排放強度(噸／每人民幣10,000元收入)較2025基準年降低2%，實現固體廢物100%合規處置，環境污染物達標排放，重大環境污染事件為零，並獲得相關利益相關者零宗環境污染投訴。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到政府或監管機構的重大環境處罰。

指 標	單 位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
廢 水				
廢水排放總量	噸	3,489.40	4,860.80	19,182.00
固 體 廢 物				
一般固體廢物產生量	噸	7	9	8
包 裝 材 料				
包裝材料總量	噸	409.84	412.33	100.90
木材	噸	375.45	386.65	85.29

業 務

應對氣候變化

我們已識別出以下與我們業務及運營相關的主要氣候相關風險與機遇：

風險類別	風險描述	緩解措施
合規風險	碳排放法規及碳定價機制的發展演變，可能導致潛在處罰並影響運營合法性。	在訂單處理、倉儲、包裝、運輸及數字智能化等環節持續推進降碳措施，例如推動包裝回收以減少包裝材料消耗。
成本風險	與現有及預期的碳定價、能源稅以及向低碳技術轉型相關的成本所帶來的財務風險。	- 鼓勵並指導運營基地採用清潔能源，引入先進節能設備，推行綠色辦公實踐以發掘節能改進機會。 - 提高清潔電力使用比例，提升資源利用效率。
市場風險	客戶偏好及採購政策向低碳產品與服務轉變，可能影響我們的競爭地位。	- 遵循《供應鏈社會責任章程》，明確對供應商在提升能源利用效率與脫碳方面的要求。 - 積極推動儲能產品創新與普及。 - 提供綠色低碳的儲能產品與服務，助力客戶減排。

我們計劃使用數字化工具進一步量化和驗證我們的碳足跡，通過與主要供應商的綠色合作協議促進供應鏈脫碳，並參與行業合作以增強我們的碳減排能力。我們的溫室氣體排放主要包含：(i)由生產活動、貨物運輸及辦公場所使用柴油與汽油產生的直接排放（範圍1）；(ii)購買電力消耗產生的間接排放（範圍2）；及(iii)員工通勤產生的間接排放（範圍3）。到2030年，我們計劃將溫室氣體排放強度（噸二氧化碳當量／每人民幣10,000元收入）較2025基準年降低2%。

		截至12月31日止年度		
單位		2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放				
範圍1溫室氣體排放量	噸二氧化碳當量	41.13	70.31	137.55
範圍2溫室氣體排放量	噸二氧化碳當量	178.82	1,030.07	4,692.40
範圍3溫室氣體排放量(員工通勤)	噸二氧化碳當量	75.90	118.06	141.02
溫室氣體排放強度.....	噸二氧化碳當量／ 人民幣萬元收入	0.0068	0.0106	0.0266

附註：

- 範圍1溫室氣體排放數據來源於運營過程中汽油及柴油的消耗。
- 範圍2溫室氣體排放數據來源於運營過程中外購電力的消耗。
- 範圍1及範圍2溫室氣體排放量參照《綜合能耗計算通則》(GB/T2589-2020)標準及生態環境部《關於發佈2022年及2023年電力二氧化碳排放因子的公告》計算。
- 範圍3溫室氣體排放乃參照《溫室氣體核算體系企業價值鏈（範圍3）核算與報告準則》計算。

業 務

社會責任

員工福祉與發展

我們嚴格遵守運營所在地的法律法規，例如《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》。我們制定了僱傭管理制度，包括《員工手冊》及相關程序。

我們禁止強迫勞動、童工、歧視、騷擾及虐待。我們依法簽訂勞動合同，繳納社會保險及住房公積金。具體而言，(i)薪酬福利：我們的薪酬管理體系涵蓋基本薪金、花紅、福利及津貼，薪級以職位、能力及績效為基礎。員工可使用薪酬申訴渠道；及(ii)人才培養：我們建立了具有積分激勵機制的培訓體系，鼓勵自主學習及課程開發。

於往績記錄期間，概無涉及違反結社自由、集體談判權、強迫勞動、非法勞役、使用童工或任何形式歧視的事件。以下為我們於所示年度按性別及年齡劃分的員工分佈情況：

指標	員工類別(人)	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
員工總數	—	162	252	301
按性別劃分	男性	104	172	204
	女性	58	80	97
按年齡組劃分	29歲及以下	46	89	107
	30-39歲	91	129	154
	40-49歲	19	28	35
	50歲及以上	6	6	5

職業健康與安全

我們建立了安全生產責任制，並指定安環專員負責職業健康安全(OHS)政策、安全檢查、隱患管控及安全培訓事宜。具體而言，(i)合規管理：我們建立了安全管理架構，並設有《環境、健康與安全(EHS)法律法規清單》，以跟蹤和傳達合規要求；(ii)安全風險防控：我們制定了相關程序，包括《風險與機遇應對措施控制程序》及《危險源辨識與評價控制程序》；及(iii)安全能力建設：我們實施「三級安全教育」，並在公司、部門及團隊層面開展應急演練，內容涵蓋生產危險、消防安全及應急處置，同時針對新工藝或新設備提供專項培訓。

直至最後實際可行日期，遠信儲能、江蘇遠信、大理致信及姚安遠信均已獲得ISO 45001職業健康安全管理體系認證。於往績記錄期間，概無發生與工作安全相關的違法或違規事件、重大安全事故、工傷或死亡事故。

業 務

可持續供應鏈

我們制定了《供應商管理規定》、《供應鏈社會責任章程》、《供應商環保協議》及《供應商企業社會責任(CSR)承諾書》，將ESG要求納入供應商准入、評估與考核環節。具體而言，(i)供應鏈風險管理與溯源：我們通過《供應鏈可追溯性管理章程》實現全程可追溯，該章程涵蓋採購、生產、倉儲、物流、銷售及售後環節；及(ii)負責任礦產管理：我們要求供應商不得採購衝突礦產；在准入階段，供應商必須承諾其原材料及包裝不涉及衝突礦產。

社會公益

我們的願景是「讓可靠的清潔能源惠及人人」。我們利用鋰電池儲能技術在非洲乍得建設微電網，助力全球能源普及。我們通過將公益融入日常運營來支持社區發展，包括推廣志願服務、資助學校建設以及鼓勵員工參與本地活動。

商業道德

我們恪守商業道德，禁止腐敗及不正當競爭行為。我們遵守當地反腐敗法律，並已實施內部政策，包括《反腐敗及反不正當競爭管理辦法》和《商務招待管理規定》。我們設有專門的舉報渠道，並提供舉報人保護及保密機制；經查證屬實的舉報，舉報人可獲得獎勵。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲有關貪污及不公平競爭的投訴或舉報，亦無發生相關事件或法律訴訟。

內部控制及風險管理

內部控制

於籌備[編纂]的過程中，我們委聘了內部控制顧問（「內部控制顧問」）對本集團的內部控制進行審閱，並根據香港會計師公會頒佈的AATB1就本集團的實體層級控制及各流程的內部控制匯報實際調查結果，包括財務報告和披露控制、銷售、應收賬款及收款、採購、應付賬款及付款、存貨及物流管理、固定資產及無形資產管理、人力資源和薪酬管理、現金及財政管理、稅務管理、IT系統的一般控制（包括數據和隱私的保護）、研發管理、保險管理、生產管理。內部控制顧問於2024年10月1日至2025年9月30日（涵蓋2024年1月1日至2025年9月30日期間）就本集團選定的內部控制範疇執行若干協定程序。我們的獨立內部控制顧問於審閱過程中，發現若干非重大缺失，例如缺乏若干管治政策，而我們已採納適當的內部控制措施以解決該等缺失。

我們已就我們業務營運各個範疇（如知識產權保護、環保及職業健康與安全）採取多項措施及程序。我們向員工提供有關這些措施及程序的定期培訓，作為我們員工培訓課程的一部分。我們亦通過我們的內部控制人員，在生產過程的每個階段定期監督

業 務

這些措施及程序的實施情況。董事(負責監察我們的企業管治)在法律顧問的協助下將定期審閱我們在[編纂]後對所有相關法律法規的合規情況。

下文概述我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序：(i) 成立審核委員會，以審閱及監督我們的財務報告程序及內部控制系統。有關委員會成員的資格與經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」；(ii) 採納各種政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易及信息披露相關的範疇；(iii) 對我們的高級管理層及員工執行反貪污及反賄賂的合規管理，以加強其對適用法律法規的認知及遵守，並在員工手冊中加入針對違規行為的相關政策；(iv) 為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關規定及香港上市公司董事職責的培訓課程；(v) 就重大海外項目，聘用當地法律顧問就適用法律法規提供意見，以確保遵守相關當地法律及監管規定；(vi) 加強工廠的報告及記錄系統，包括集中管理其質量控制及安全管理體系，並定期巡查工廠；(vii) 建立一套應急處理程序，以應對重大質量相關問題；及(viii) 提供有關質量保證及產品安全程序的強化培訓計劃。

風險管理

我們意識到風險管理對我們業務營運的成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括整體市況及儲能行業監管環境的變化、我們提供優質服務的能力、我們管理預期增長及執行發展戰略的能力以及與競爭對手競爭的能力。有關我們面臨的各項風險及不確定性的討論，請參閱「風險因素」一節。我們亦面臨多種市場風險。尤其是，我們須承受市場風險(貨幣風險、利率風險及其他價格風險)、信貸風險及流動性風險。有關該等市場風險的討論，請參閱「財務資料—有關市場風險的定量及定性披露」。

為應對該等挑戰，由我們的3名董事，即劉中華先生、劉化軍先生及王鼎先生，並由劉中華先生擔任主席的審核委員會，負責審閱及監督我們的財務報告程序、風險管理及內部控制系統。

我們設有一套與財務申報風險管理相關的會計政策。我們亦設有多個程序和IT系統來實施我們的會計政策，且財務部門會相應審查我們的管理賬目。我們的財務團隊將參加專業培訓以加深其對我們財務管理及會計政策的理解，並在我們的日常營運中嚴格執行。