
業 務

定位

我們是全球化的電力設備及解決方案供應商。憑藉核心專有技術及專注的研發能力，我們提供覆蓋多個應用領域的多元化產品組合，包括新能源、數據中心、配電、工業控制及照明。我們專精於變壓設備、電源及磁性器件產品。此外，我們亦針對特定應用場景提供定制化集成解決方案，致力協助全球客戶實現可靠且高效的運營。具體而言，除供應單一產品外，我們亦提供構成完整的供電系統的更廣泛配套設備與組件，並在必要時提供安裝相關的支援及技術服務。

自成立以來，我們以消費電子為初始業務線進入全球市場。我們始終敏銳把握市場需求，隨後擴張至新能源領域，並在新能源變壓設備行業佔據一席之地。憑藉我們對產品質量的一貫追求，我們的業務不斷擴張，持續積累更多全球客戶資源，並形成規模化生產能力。通過有策略地將產品優勢複製到更多高增長行業，我們將業務進一步拓展到數據中心領域。我們通過行業價值鏈，進一步將產品矩陣從核心零部件供應擴展到整機銷售，形成多類別且覆蓋多領域的產品矩陣。依託多年深耕積累的行業經驗，我們已具備為客戶提供一站式定製化解決方案的能力。

截至2026年6月30日，通過我們敬業的銷售團隊所作出的努力，我們已於全球超過60個國家及地區建立業務據點，為不同行業及應用領域的客戶提供產品及解決方案。2025年按收入計，在全球中壓變壓設備行業的前五大中國供應商佔市場規模的9.8%，我們在中國供應商中排名第二，市場份額達到2.3%。在新能源變壓設備行業，2025年，我們以約人民幣29億元的營業收入，佔據全球約3.5%的市場規模，在中國供應商中排名第二。在數據中心變壓設備行業，2025年，我們以約人民幣2億元的營業收入佔據全球約2.3%的市場規模，在中國供應商中排名第三。在照明電源行業，2025年，我們以約人民幣9億元的收入佔據全球約1.3%的市場份額，我們在全球供應商中排名第四。

我們的市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，全球新能源裝機規模快速增長，風電、光伏及其他類似資源的間歇性與不確定性日益突出，對電力系統的電壓調節與穩定傳輸提出了更高要求。與此同時，AI算力基礎設施與數據中心的迅速擴張，因其高密度、連續性的負載特性，對供配電系統的可靠性與能效也帶來了新挑戰。在此背景下，變壓設備正朝著高功率密度、低損耗、智能監測及液冷等方向演進，以實現高效供電與實時調控。此外，電動汽車充電網絡、儲能系統、氫能設施等新興場景的不斷拓展，也推動著設備在設計、材料和系統集成方面的持續發展，進一步拓寬了行業應用邊界與技術深度。

業 務

新能源變壓設備行業：根據弗若斯特沙利文的資料，全球能源結構轉型持續深化，顯著推動新能源變壓設備市場快速擴張，全球新能源變壓設備行業市場規模由2021年的約人民幣323億元增長至2025年的約人民幣830億元，期間年複合增長率為26.6%；隨著歐洲光伏與風電等儲能項目加快建設、東南亞地區能源轉型落地提速，以及新能源變壓設備在儲能適配效率、安全性能與能量損耗控制方面持續升級，預計2030年新能源變壓設備全球市場規模將達到約人民幣1,920億元，2025–2030年年複合增長率為18.3%。同期，中國在新能源電站建設提速及配套輸電設備需求增長的帶動下，新能源變壓設備行業市場規模由2021年的約人民幣92億元增長至2025年的約人民幣320億元，年複合增長率為36.6%；在「雙碳」政策持續推進、儲能項目加速落地及技術不斷迭代的背景下，預計2030年中國市場規模將增至人民幣971億元，2025–2030年年複合增長率為24.9%。

數據中心變壓設備行業：根據弗若斯特沙利文的資料，AI算力需求的快速提升持續推動數據中心變壓設備市場擴張，數據中心變壓設備行業的全球市場規模由2021年的約人民幣33億元增長至2025年的人民幣103億元，期間年複合增長率為32.9%；隨著AI、雲計算及超大規模數據中心對高穩定性供電系統需求進一步升級，預計2030年全球市場規模將增至約人民幣405億元，2025–2030年年複合增長率為31.5%。同期，中國數據中心算力規模加速擴張、機房負載向高功率密度演進，帶動國內市場由2021年的約人民幣5億元增長至2025年的約人民幣17億元，年複合增長率約為35.8%；在「東數西算」工程持續推進及超大規模數據中心數量快速增長的背景下，2030年中國市場規模有望達到人民幣121億元，2025–2030年年複合增長率為48.1%。其中，巴拿馬電源依託高功率密度供電架構適配能力、產品可靠性及規模化交付經驗，其適配用變壓設備在中國數據中心變壓設備市場的滲透率預計將由2025年的3.7%提升至2030年的35.7%。

車載電源行業：根據弗若斯特沙利文的資料，2021年至2025年，在新能源汽車銷量快速增長的推動下，全球車載電源行業進入高速發展階段，市場規模由約人民幣145億元增長至約人民幣446億元，期間年複合增長率為32.4%；隨著新能源汽車在全球範圍內持續滲透及汽車智能化水平不斷提升，預計2030年全球車載電源市場規模將達到約人民幣833億元，2025–2030年年複合增長率為13.3%。同期，受益於新能源汽車滲透率全球領先及本土供應鏈規模化優勢，中國車載電源市場規模由2021年的約人民幣78億元增長至2025年的人民幣310億元，年複合增長率為41.2%；在新能源汽車需求穩步增長以及車載電子向更高能量密度、寬溫域、長壽命和更高安全標準升級的帶動下，預計2030年中國車載電源市場規模將增至約人民幣586億元，2025–2030年年複合增長率為13.6%。

業 務

我們的成就

截至2026年6月30日我們取得的成就載列如下：

行業地位	第二 2025年按收入計 全球中壓變壓設備的中國供應商 ¹	第二 2025年按收入計 全球新能源變壓設備的中國供應商 ¹	第三 2025年按收入計 全球數據中心變壓設備的中國供應商 ¹
商業化成就	80% 光伏逆變器頭部客戶 ² 覆蓋率 ⁴	80% 照明電源頭部客戶 ² 覆蓋率 ⁴	超過60個 業務觸達的國家及地區 ³
技術及生產能力	688個 中國專利技術 ³	6個 中國研發中心 ³	9個 全球生產基地 ³

註1： 光伏逆變器頭部客戶指，該行業中按2025年出貨量計算，排名前十的企業。

註2： 照明電源頭部客戶指，該行業按2025年營收計算，排名前十的企業。

註3： 數據截至2026年6月30日。

註4： 數據由弗若斯特沙利文提供。

我們的業績

於往績記錄期間，我們實現穩健的收入增長以及穩定的現金流入。我們的收入由2023年的人民幣3,616.3百萬元增長27.3%至2024年的人民幣4,602.7百萬元及進一步增長13.3%至2025年的人民幣5,214.0百萬元；截至2026年6月30日止六個月期間，收入為人民幣2,662.1百萬元，較2025年同期增長9.1%。於2023年、2024年及2025年，我們的經營活動所得現金淨額分別為人民幣173.4百萬元、人民幣179.4百萬元及人民幣640.5百萬元，以及截至2026年6月30日止六個月，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣22.8百萬元。

我們的競爭優勢

我們已建立全球化佈局及海外市場本地化服務能力，使我們能夠提供貫穿從售前諮詢及產品製造到售後支持的整個生命週期的端到端本地化服務。

我們的全球化佈局涵蓋生產、銷售及服務的綜合性深度本土化戰略。截至2026年6月30日，我們於全球範圍內擁有九個生產基地，四個位於海外市場（即泰國、美國、馬來西亞及墨西哥）；五個位於中國內地（即吉安（江西）、淮南（安徽）、佛山及深圳（廣東）、中山（廣東））。現已在全球實現規模化生產。我們透過在目標市場佈局產能，提升了交付的確定性，並縮短了交付週期。我們於美國德克薩斯州沃斯堡設立的智能變壓器製造工廠已於2025年10月正式投入運營，且墨西哥生產基地已於2026年6

業 務

月投產，共同形成服務於北美市場的本地化供應能力。此外，於往績記錄期間，我們已於馬來西亞及泰國營運我們的東南亞生產基地，這些東南亞基地與我們位於北美洲及中國境內的生產基地形成產能協同，令我們實現根據客戶區位、訂單需求及成本效益進行全球產能動態調配的運營靈活性，已形成極具韌性的供應鏈體系。

我們於海外關鍵市場已構建自主控制的銷售網絡。我們已於北美洲、歐洲及東南亞等地區設立直屬的銷售分支機構，並組建熟悉本地市場規則、文化及客戶需求的本地化銷售團隊。以此，使我們能夠實時精準地把握市場需求動向，與客戶建立直接的溝通渠道，在產品定價、品牌建設及利潤留存方面掌握充分主導權。

我們在推進銷售本地化的同時，已同步建立由我們直接管理的本地售後服務體系。以此確保我們的客戶能夠受益於本地團隊的快速技術支持、定期維護及故障響應服務，實現從售前諮詢、產品生產到售後支持的全週期本地化閉環，提升客戶黏性。

我們已累積豐富的技術專長，並擁有完全獨立的內部研發能力。

憑藉多年來對研發的持續投入，我們已發展技術專長，以專利組合保障核心技術，並一直貫徹獨立產品研發的策略。我們已建立從基礎材料研究、電磁技術研發到產品試製驗證的完整閉環研發流程，以此確保我們對核心技術的完全掌控與持續迭代能力，成為應對市場變化、滿足客戶定製化需求的根本，也是實現產品高質量與高可靠性的基石。

我們的技術優勢體現在多個業務領域。在新能源產品板塊，我們的高頻磁性器件，以其低噪音、高穩定性成為國內主流光伏逆變器廠商的核心產品。憑藉我們新能源變壓器的轉換效率與環境適應力，我們已進入美國及歐盟的新能源市場。在照明產品板塊，我們作為在國內中小功率照明電源領域具有備豐富經驗的企業，其產品競爭力對標國際一線品牌，並與多家國際企業建立持續的業務關係。在其他產品板塊，我們的車載電感產品，率先應用PPS一體注塑成型等先進工藝，實現產品的更高可靠性、輕量化與低成本化。

我們的技術能力不僅表現為對現有產品的持續優化，更在於對行業前沿技術方向的積極探索與實質性突破。我們以市場需求為導向，通過前瞻性研發，不斷將技術優勢轉化為具競爭力的產品優勢。例如，為應對全球數據中心變壓設備需求的快速增長，我們集中研發資源，已成功將數據中心變壓器產品線從移相變壓器拓展至油浸式變壓器、乾式變壓器等多種品類，並將銷售市場從國內延伸至海外地區。

憑藉在技術相關領域的經驗及技術能力，我們正積極佈局下一代電力電子技術。固態變壓器作為AI數據中心供配電體系的重要技術路徑，也是未來智能電網及能源互聯網領域的關鍵設備，我們

業 務

積極投入相關技術的研發，目前已開展固態變壓器相關產品的研發工作。同時，也在積極投入資源開拓「巴拿馬電源」等新型高效供電系統市場，致力於為數據中心等高端應用場景提供更可靠、節能的系統級解決方案。

我們的技術積累涵蓋多個方面，對關鍵研發技術均已申請知識產權，專利覆蓋產品設計、生產工藝及自動化設備等多個關鍵領域。截至2026年6月30日，我們在中國境內擁有688個專利技術，其中96個為截至2026年6月30日止六個月的新增專利。於2023年、2024年、2025年以及截至2026年6月30日止六個月，我們在研發費用方面的支出佔收益比例分別為5.1%、4.2%、4.6%及3.8%。

我們已組建一支規模可觀、經驗豐富且結構合理的專業化研發隊伍，核心成員在電力電子、電磁技術及相關應用領域擁有深厚的專業背景與多年的研發實踐經驗，這支高水平的團隊是我們能夠持續進行技術發展、實現產品更新的推動力。截至2026年6月30日，我們在中國設有六個研發中心，我們的研發團隊有742人，佔員工總數的22.3%。

本集團擁有產品矩陣豐富的優勢，並以市場及客戶需求為導向不斷優化豐富產品線

我們的產品矩陣策略性地聚焦於全球範圍內具有高增長性的行業，主要覆蓋新能源、數據中心、配電、工業控制及照明等領域，並持續孵化車載電感、車載電源及通訊電源等新業務的增長格局。

我們的產品已實現從關鍵部件到系統解決方案的延伸。具體而言，在新能源產品板塊，產品線從應用於光伏逆變器的高頻磁性器件，拓展到新能源變壓器及箱式變電站等產品；在數據中心產品板塊，產品線從移相變壓器、油浸式變壓器及乾式變壓器，拓展到巴拿馬電源產品的成套解決方案。這標誌著我們的角色已從單一元器件供應商，升級為能夠提供集成化系統服務的合作夥伴。

憑藉我們全球化佈局及海外本土化服務優勢，我們得以與客戶保持高頻、直接的溝通，從而更敏銳、更及時地獲悉當地市場的政策變化、技術標準迭代及客戶的個性化需求；進而憑藉我們的技術及研發優勢，以客戶需求為直接輸入，高效率將市場需求快速轉化為新的產品類型；最後，憑藉我們的全球化產能佈局完成本地化生產，並以我們自有的銷售網絡將產品推向市場，快速觸達需求客戶。

我們的產品符合中國國家標準(GB)、美國保險商試驗所標準(UL)、加拿大標準協會認證(CSA)、歐盟CE認證、德國TÜV認證以及日本電氣用品安全法(PSE)等多項國際主要市場的准入要求。這使得我們能夠支持全球客戶的業務佈局，無論是為中國逆變器廠商配套出海，還是直接為歐美日等地的大型項目供貨，均能掃除技術壁壘及市場準入門檻，實現業務的快速拓展與深度合作。

業 務

我們已經建立多元化的客戶基礎，有助於不斷提升我們的品牌聲譽和行業影響力。

憑藉在行業中多年的深耕，我們已構建起一個囊括全球行業參與者、合作關係緊密且持續深化的客戶生態體系，這主要得益於我們長期堅持技術能力優先、品質為本及以客戶需求導向的戰略方針。

在新能源產品板塊，公司是光伏逆變器元器件供應商，與國內逆變器廠商保持多年的持續供貨關係，並深度綁定國際光伏逆變器廠商協同出海。在快速增長的數據中心市場，我們的客戶覆蓋從電源管理巨頭、互聯網公司到電信運營商。在工業控制產品板塊，我們服務於多家全球範圍內成熟的設備製造商。在照明產品板塊，我們與國際知名企業形成長期戰略合作關係。與這些不同行業的成熟客戶合作，不僅為公司帶來了持續的訂單，也極大地提升我們的品牌聲譽和行業影響力。

我們已建立數字化管理體系，支持我們的生產運營。

我們已建立一體化數字化管理體系，實現生產全鏈條透明化與精準管控。通過引入並深度融合ERP、APS、MES以及WMS等核心信息系統，我們實現從銷售訂單到產品交付的全鏈路數字化管理。

具體而言，ERP系統作為管理中樞，整合了訂單、財務與主數據，為全局運營提供一體化視圖。APS系統則基於精準的產能模型和訂單需求，進行科學的排程計算，將生產計劃精確到每道工序、每個機台，極大提升訂單評審與交付的準確性與效率。在生產現場，MES通過與生產硬件的直接連接，實時採集生產進度、工藝參數、質量檢驗等關鍵數據，使整個製造過程變得透明、可視、可追溯。同時，WMS系統與自動化立庫、物流機器人的協同，實現物料從入庫、倉儲、配送到產線邊的全程自動化與精準管理，大幅減少人為錯誤和等待時間。這套縱橫貫通的數字化網絡，使我們能夠實時掌握多維度的生產數據，並對每個關鍵環節進行動態監控與即時干預，為我們的生產運營奠定基礎。

利用數字化管理體系，結合我們的行業專業知識和穩定的技術工人隊伍，我們的核心生產效能指標在多個維度得到提升。在生產效率與產能方面，以吉安伊戈爾磁電科技有限公司數字化工廠為例，通過整體物流優化、引入自動化繞線設備與智能化真空乾燥生產線等舉措，該工廠的生產效率較傳統方式得到提升。在交付方面，APS系統能夠快速應對訂單變化，進行模擬排程與交期評估，同時自動化物流亦能縮短生產週期，特別是在油浸變壓器生產中，智能化乾燥線將乾燥時間大幅縮短。

業 務

本集團有一支經驗深厚且富有遠見的管理團隊。

我們由一支經驗深厚、戰略清晰且高度協同的核心管理團隊引領。我們的董事長肖先生，作為公司創始人，具備從技術研發到企業戰略管理的完整視野。彼於1988年畢業於華中科技大學電力系電機專業，並於2008年取得香港科技大學EMBA學位，兼具紮實的工程技術工程背景與系統的現代商業管理知識。自1999年創立公司以來，長期專注於經營管理，其超過二十餘年的行業深耕與領導，確保我們戰略方向的連續性與穩定性，並成功引領我們實現全球化佈局。

我們團隊主要成員均於電氣製造行業深耕多年，在長期共事中形成明確、高效的分工與協作機制。彼等在生產運營、品質管控、市場開拓及產品研發等方面積累豐富的綜合管理經驗，對行業政策與未來趨勢具備精準的洞察力，為我們確立清晰的發展戰略。基於共同的價值觀與開放分享的文化，團隊不斷吸納國內外優秀人才，並通過系統的梯隊建設計劃持續完善組織能力，為我們的長遠發展夯實人才基礎。憑藉這份專業性與戰略定力，管理團隊在面對多元市場機遇時，始終聚焦核心技術與關鍵產品，精準把握新能源、數據中心等高增長賽道機遇。我們的戰略專注與高效執行，使我們得以充分把握全球能源轉型及數字化浪潮中的時代機遇，驅動公司實現持續而穩健的長期增長。

我們的發展策略

我們計劃聚焦核心業務優勢，並以此為基礎向新的產品和市場領域滲透

我們始終圍繞核心技術能力與市場需求進行業務戰略地規劃，在持續鞏固並擴大現有核心業務優勢的同時，以前瞻性的行業洞察為指引，沿著產品價值鏈與業務生態鏈兩個方向進行系統性擴張。具體而言，我們計劃從供應關鍵核心零部件擴展至提供更廣泛的整套設備產品及集成系統解決方案。除提供核心產品外，我們擬提供構成完整供電系統一部分的配套設備及組件，並於適當時提供相關的安裝支援及技術服務。業務模式方面，我們旨在從銷售單一產品轉向提供針對特定應用環境及客戶需求而定製的場景化解決方案服務。與主要涉及供應單一設備或組件的單一產品銷售不同，我們的場景化解決方案服務是根據具體的應用環境和客戶需求，提供構成完整供電系統一部分的配套設備和組件，並視情況提供安裝相關的支持及技術服務。此類服務可應用於光伏與儲能、工廠配電、新能源升壓變電以及工商業備用電源等場景，具體取決於相關項目需求。在此模式下，我們將按項目

業 務

需求提供涵蓋現場勘查、解決方案設計、設備供應與整合、安裝相關支持、測試與調試、並網驗收支持及後續售後服務等服務。相較於單一產品的銷售，情境化解決方案服務的定價通常會參考整體項目範圍、現場條件及交付要求，並可能包含產品銷售與相關服務的收入，具體取決於合約安排。此模式使我們能夠提供更整合的項目交付，並減少客戶與多家服務供應商協調的需求。這一戰略是我們基於深厚技術專業知識與客戶需求深刻理解的自然延伸，是我們業務增長的核心驅動力之一。

我們計劃繼續全球化佈局。

全球化佈局是我們的戰略核心。我們致力於構建涵蓋本地化生產、營銷、服務於一體的深度經營能力。我們計劃把握全球能源轉型及數字基建的浪潮，通過貼近市場的高效運營，將「中國製造」的性價比優勢與「全球製造」的敏捷服務相結合，成為在國際市場上具有強大競爭力的解決方案提供商。

我們旨在擴大國際業務版圖。在未來三至五年內，我們計劃將直接出口對集團總收入的貢獻度提升至50%，較截至2025年12月31日止年度的36.6%以及截至2026年6月30日止六個月的48.6%有所增長。我們計劃進一步拓展產品與服務的銷售據點，並將戰略重點主要放在歐洲和北美市場。

我們計劃深化本地化合作模式，以成立合資子公司、投資或併購等形式，快速整合海外戰略合作夥伴的資源。我們正積極探索更深層次的合作模式，與當地優勢企業形成戰略聯盟，快速獲取市場準入、渠道網絡、政策理解等本地化資源，進一步加深我們在海外市場的影響力。

我們計劃在國內市場的關鍵領域爭取獲得突破性市場份額。

憑藉我們在電力設備領域的技術、製造及客戶優勢，我們計劃集中資源向高增長、高附加值的關鍵應用領域進行縱深突破，核心目標是我們在數據中心變壓設備行業等戰略方向上獲取突破性市場份額。目標是將我們的核心優勢與新出現的市場機遇相結合，成為行業重要參與者之一。

我們計劃緊貼行業技術發展及市場需求，同時加大對研發的資源投入，升級及豐富現有產品矩陣

我們將技術發展與產品迭代視為企業發展的核心組成部分。我們的研發活動緊密圍繞行業發展趨勢展開，研發方向明確以市場為導向，致力於通過持續的技術深耕及精準的產品定義，保持並擴大在核心領域的技術優勢。具體而言，我們旨在通過持續加大研發資源投入以鞏固技術以及產品開發能力，借助全球化佈局的網絡敏銳捕捉全球客戶需求，利用我們的技術研發能力，打造一個持續演進、具備競爭力的產品矩陣，同時致力於將技術優勢轉化為產品競爭力。

我們擬持續加強研發領域的深度，持續提高研發資源的配置，建立更高效的研發平台。我們將通過加強人才引進和培養，著力招聘高素質的人才，提高研發能力的整體素質，為我們的技術發展提供人才支援。

我們計劃繼續智能化數字工廠的建設及推廣

我們計劃繼續工廠智能化改造升級的進程，將在工廠配備先進的生產設備、迭代工藝路線及升級數字化系統。我們計劃將我們的數智化工廠項目拓展到集團更廣泛的生產基地，建設集團層面的

業 務

數字孿生體系，以此帶來決策質量提升、加快市場響應效率、形成行業數字壁壘及創造新收入來源等戰略效益。

我們的產品

概述

我們是全球化的電力設備及解決方案供應商，聚焦於新能源、數據中心、配電、工業控制、照明等領域，專注於變壓設備類產品及相關綜合解決方案。具體而言，除供應單一產品外，我們亦提供構成完整的供電系統的更廣泛配套設備與組件，並在必要時提供安裝相關的支援及技術服務。透過持續的技術更新及產品迭代，我們持續擴大及完善產品組合，並為全球客戶提供高品質系統產品、解決方案及相關服務。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，我們在新能源變壓設備行業的全球市場佔有率約3.5%，在中國供應商排名中名列前茅，在照明電源行業的全球市場佔有率約1.3%，位列全球第四。我們的產品組合分為三個主要板塊：變壓設備產品（包括新能源產品、數據中心產品、配電產品及工業控制產品）、照明產品及其他產品。展望未來，我們將持續深耕電子電力領域，並憑藉核心技術，從核心組件及系統產品供應向綜合解決方案產品升級，同時在新能源、數據中心及配電市場實現全球擴張及規模化增長。

下圖載列按類別劃分的產品組合：



業 務

下表載列於各所示年度／期間我們按產品類型劃分的收益明細：

	2023年		截至12月31日止年度		2025年		截至6月30日止六個月		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
變壓設備產品	2,626,562	72.6	3,390,204	73.7	3,813,506	73.1	1,836,051	75.2	1,915,624	72.0
— 新能源產品	1,953,199	54.0	2,636,273	57.3	2,904,124	55.7	1,452,329	59.5	1,432,043	53.8
— 數據中心產品	49,678	1.4	149,294	3.2	237,123	4.5	53,562	2.2	219,801	8.3
— 配電產品	374,069	10.3	372,004	8.1	410,946	7.9	221,056	9.1	146,424	5.5
— 工業控制產品	249,616	6.9	232,633	5.1	261,313	5.0	109,104	4.5	117,356	4.4
照明產品	811,713	22.4	978,349	21.3	922,998	17.7	437,342	17.9	453,049	17.0
其他產品	178,033	5.0	234,141	5.0	477,508	9.2	167,546	6.9	293,400	11.0
總計	<u>3,616,308</u>	<u>100.0</u>	<u>4,602,694</u>	<u>100.0</u>	<u>5,214,012</u>	<u>100.0</u>	<u>2,440,939</u>	<u>100.0</u>	<u>2,662,073</u>	<u>100.0</u>

變壓設備產品

我們的變壓設備產品包括新能源產品、數據中心產品、配電產品及工業控制產品。

新能源產品

我們的新能源產品包括：

- **新能源變壓器。**我們的新能源變壓器產品主要包括應用於光伏發電、儲能及氫能等新能源電力場景的產品，特點體現在轉換效率、運行穩定性及對惡劣運行環境的適應性方面。憑藉我們在多個應用場景中積累的經驗，我們的新能源變壓器已在業內確立其業務地位。新能源變壓器作為我們新能源產品類別中的核心產品，多年來主要面向海外市場，並已實現符合歐標及美標規格的大批量出口，積累了成熟的技術體系及廣泛的全球交付經驗。為生產新能源變壓器，我們運營數字化工廠，這使我們能夠確保產品的高度一致性，並為技術迭代及性能優化提供堅實基礎。
- **箱式變電站。**我們的箱式變電站集成傳感器、通信技術及智能控制裝置，可實現自我監測、自我診斷、自動化控制及遠程監控等功能，以滿足現代電力系統對高效、可靠及安全供電的需求。該產品具備耐高溫及低溫、適應高海拔環境、耐腐蝕以及節能環保等特點。我們的變電站旨在盡量降低項目層面的前期投入，同時實現具有競爭力的每瓦建設成本，提高整體資本效益。在特定運行條件下，我們變電站的峰值系統效率能夠超過99%。
- **高頻磁性器件。**我們的高頻磁性器件是光伏逆變器設備核心元器件，具有低噪音、高穩定性、輕量化設計、結構緊湊及高效率等特點。其工作頻率通常高於約1 kHz，以支持高頻

業 務

開關應用。相較於傳統設計，我們的高頻磁性器件可通過高頻設計有效減少磁芯尺寸並提升功率密度。在高頻工作條件下，我們的高頻磁性器件具備快速動態響應能力，並保持良好的穩態精度及抗電磁干擾能力。

下表按產品類別概述我們的新能源產品：

產品類別	產品圖片	產品功能	應用領域
新能源變壓器		針對光伏發電的電力轉換	光伏發電
箱式變電站		光伏發電及儲能系統的 自我監測、自我診斷、 自動控制及遠端監控	光伏發電及儲能
高頻磁性器件		針對光伏變流器設備的電力 轉換支援	逆變器

數據中心產品

我們的數據中心產品包括：

- **數據中心變壓器。**我們的數據中心變壓器產品主要包括應用於數據中心的移相變壓器、油浸式變壓器及乾式變壓器。移相變壓器是專為數據中心配電系統定製的特種變壓器，主要用於抑制諧波、提升供電質量，並保障服務器電源等核心負載的穩定運行，具備高可靠性、低諧波、高效率及精準電壓調節等特性。油浸式變壓器採用精密製造的鐵芯及繞組，配合真空注油及系統性絕緣處理，實現低損耗、可靠密封及穩定運行，支援併網及其他關鍵供電場景。乾式變壓器具備無油、防潮及低損耗的設計，可實現安全、穩定及低噪音運行，並具備良好表現，以滿足不同應用場景的需求。我們的數據中心變壓器產品由內部自主研發及設計，旨在滿足高可靠性及長期穩定運行的需求。我們已於國內及海外多個項目中部署我們的數據中心變壓器，並在此過程中積累了豐富的營運及交付經驗。
- **數據中心供電系統。**我們的數據中心供電系統通過電能轉換技術及系統級集成，為數據中心應用提供穩定、高效的供電解決方案，以支持持續運行、高負載及能效管理等核心需求，並可根據現代數據中心的運營需求提供量身定製的供電系統。透過採用優化的電能轉換架構及高度集成的系統設計，我們的數據中心供電系統能夠提升整體運行效率、降低能源損耗，並有效減少配電過程中的切換干擾。巴拿馬電源是一種用於數據中心的高壓直流

業 務

電(HVDC)集成供電架構，其命名靈感源自巴拿馬運河「一步到位」的效率理念。值得注意的是，根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年巴拿馬電源變壓設備領域，我們為全球最大的設備供應商。

下表按產品類別概述我們的數據中心產品：

產品類別	產品圖片	產品功能	應用領域
數據中心移相變壓器		諧波抑制、電力品質管理及電壓調節	數據中心
數據中心油浸式變壓器		支援併網及其他關鍵供電場景	數據中心
數據中心乾式變壓器		支援跨不同作業環境的數據中心應用	數據中心
數據中心供電系統		適用於連續運作及負載需求的電力轉換與供電系統	數據中心

配電產品

我們的配電產品包括：

- **配電變壓器**。我們的配電變壓器主要包括單相變壓器及三相變壓器，作為中低壓電網的核心設備，其可將高壓電能轉換為終端用戶適用的低電壓，廣泛支持家庭、工業及新能源併網場景。其中，我們的單相變壓器結構簡單、體積小、損耗低、適用於住宅區、小型商業建築等低負荷速度的低壓配電網。我們的三相變壓器主要應用於三相供電系統的升壓或降壓場景，如工業廠房、大型商業設施，尤其適配高負荷電動機及大型電氣設備的用電需求。我們在中國及海外市場均設有配電變壓器的生產設施，並於拉丁美洲、非洲及東南亞地區建立銷售及服務網絡，使我們能夠服務不同地區的客戶並支持相關項目的交付安排。

業 務

下表按產品類別概述我們的配電產品：

產品類別	產品圖片	產品功能	應用領域
單相變壓器		配電網絡的電力轉換	臨時用電、分佈式能源
三相變壓器		三相供電系統的電力轉換	工業區、商業綜合體

工業控制產品

我們的工業控制產品包括：

- **工業控制變壓器**。我們的工業控制變壓器主要包括環形變壓器、方形變壓器及開關電源，主要應用於節能、環保型設備，以及醫療、安防等應用場景。我們的大多數工業控制變壓器產品可依據客戶規格進行定製，以滿足對電壓調整率、阻抗電壓及使用環境等方面的特定要求。我們的環形變壓器產品專為要求結構緊湊、噪音低且電磁性能優良的電源應用而設計。我們的方形變壓器由疊片鐵芯及線軸構成，並根據特定功率要求進行尺寸及額定設計，以集成到客戶設備。我們的開關電源產品設計可在有限空間內實現高效電能轉換，同時嚴格把控輸出調節精度與散熱效能。我們的工業控制產品按客戶需求具備中國強制性產品認證、中國質量認證中心及歐洲合格認證等相關認證。

下表按產品類別概述我們的工業控制產品：

產品類別	產品圖片	產品功能	應用領域
環形變壓器		適用於需考量電磁設計之設備的電源轉換器	專業音響、精密儀器、工業控制，以及家用及特種商用設備等領域
方形變壓器		基於特定電源需求的設備整合用電源轉換器	UPS、逆變器、音響及家用電器，自動化及傳動系統

業 務

產品類別	產品圖片	產品功能	應用領域
開關電源	 	用於輸出調節與設備運行的電力轉換	工業自動化機械、工業控制系統、機械和電子電氣設備

照明產品

我們的照明產品包括：

- **照明電源**。我們的照明電源主要配套於商業、家居及戶外燈具，具有高效率、高功率因數、結構緊湊及無頻閃運行等特點，廣泛應用於室內、室外及智能照明等多種場景。我們的照明電源在能效、可靠性、智能調光系統兼容性、環保性能及防護等級等方面表現良好，能夠滿足多樣化及嚴苛運行條件下的應用需求。我們亦為客戶提供產品定製、技術支援及售後服務。憑藉在產品質量、研發能力及交付管理方面的不懈投入，根據弗若斯特沙利文的資料，我們的照明電源產品於2025年在全球照明電源行業排名第四，佔約1.3%的市場份額。
- **燈具**。我們主要為北美市場的客戶開發及供應定製化燈具，涵蓋吊燈、壁燈、枝形吊燈、筒燈及低壓景觀燈等室內外產品。憑藉在北美市場的經驗，我們為客戶提供產品設計、工程支援及定製化方案等一站式服務。

下表按產品類別概述我們的照明產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
照明電源		支持恒流／恒壓驅動，兼容多種調光系統，無頻閃，設計緊湊	室內／室外／智能燈具
燈具		適用於住宅、商業及建築環境的照明解決方案	住宅／商業／建築環境

業 務

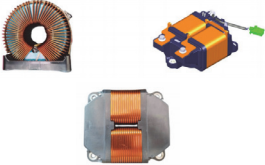
其他產品

我們的其他產品包括：

- **車載電感**。我們的車載電感產品應用於純電動汽車、混合動力汽車及氫燃料電池汽車。該等產品用於車載電力電子系統，支持車輛運行條件下的濾波及儲能等功能。在車載電感產品的開發及製造中，我們採用PPS一體注塑成型技術，該技術旨在提升絕緣性能、機械強度、結構完整性及散熱效果，同時支持輕量化及緊湊的產品設計。
- **車載電源**。我們的車載電源產品核心包括兩大類：DC/DC直流轉換器，專為驅動車載電子系統的12V或24V電池充電；以及車載充電器（「OBC」），負責將交流輸入轉換為直流輸出，以滿足新能源汽車的充電需求。我們的車載電源具有高效率、高可靠性、體積小及重量輕等特點，能夠滿足車輛運行環境下對可靠性與能效表現的嚴苛要求。
- **通訊電源**。我們的通訊電源產品專為通訊網絡基礎設施應用而設計，主要用於5G通訊基站的電源系統。該等產品主要用於將交流電轉換為直流電，為通訊設備提供穩定的電源，並提供電能轉換及保護功能，支持電信設備在各種運行條件下持續運作。該等產品具備穩定的電能轉換能力及可靠的保護功能，能有效確保電信設備在複雜多變的運行環境下持續穩定運作，主要應用於通訊行業，包括通訊基站電源系統及其他相關場景。
- **新能源汽車充電樁**。我們的新能源汽車充電樁涵蓋超級充電集、交流充電樁、直流一體式充電樁、直流分體式充電機以及共直流母線式光儲充一體化系統等，形成覆蓋多種應用場景的全品類產品矩陣，並具備光伏發電、儲能及充電等功能。透過應用電力電子集成技術，我們的新能源汽車充電樁可在多種應用場景下實現高效充電及能源管理，適用於城市基礎設施及工商業配套設施等。

業 務

下表按產品類別概述我們的其他產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
車載電感		用於車載系統的濾波及儲能	新能源汽車
車載電源		電池充電及功率轉換	新能源汽車
通訊電源		用於通信網絡基礎設施的功率轉換及保護	通信網絡、電信基站
新能源汽車充電樁		充電及能源管理功能	新能源汽車充電基礎設施

我們的業務模式

我們圍繞核心技術能力及市場需求制定業務策略，策略性聚焦於全球具備高增長潛力的行業，專注提供變壓設備、電源及磁性器件等產品，並逐步由核心零部件向一體化系統解決方案延伸。研發工作以市場需求及行業趨勢為導向，並根據不同應用環境及技術規格制定產品方案與開發計劃；採購由專門團隊統籌，負責供應商開發與管理，並實施集中採購及成本控制。在生產方面，我們採用訂單驅動型模式，根據已獲取的客戶訂單組織生產；銷售方面，採取以直銷為主、分銷為輔的混合銷售模式，專注服務各行業的頭部客戶。質量控制貫穿產品研發、生產及交付全過程，通過標準化質量管理體系和數字化系統，對關鍵原材料、生產過程及成品質量實施持續監控，確保產品性能的一致性與可靠性。

在上述業務模式下，我們能夠深入了解客戶需求，並將市場反饋及時傳導至研發、生產及質量控制等部門；依託ERP、APS、MES及WMS等數字化管理體系，整合訂單管理、研發、採購、生產、銷售及質量控制流程，實現從訂單獲取至產品交付的高效協同運作的一體化運營體系。我們的生產和銷售活動主要受客戶訂單和項目進度的驅動，且我們的經營業績不受任何顯著的季節性影響。

業 務

研發

我們擁有研發實力，致力於推動電力電子及新能源解決方案的技術發展，並始終堅持產品的全面研發策略。我們已建立一支規模合理、經驗豐富的專業化研發團隊。截至2026年6月30日，我們在中國設有六個研發中心，主要位於吉安(江西)、佛山(廣東)及深圳(廣東)以及淮南(安徽)，由一支742名成員組成的研發團隊提供支持，約佔我們員工總數的22.3%。多名核心研發成員畢業於知名學府，部分成員擁有高級工程師資格。研發團隊中總監以上級別的成員平均擁有超過15年的電力設備行業相關經驗，為我們的技術積累及行業洞察提供了支持。

我們堅持以客戶需求為導向，並結合對行業趨勢研判的研發模式，專注於核心產品的持續升級，同時積極推進固態變壓器、巴拿馬電源等新技術的研發與應用，以支持產品更新及技術發展。

於2023年、2024年、2025年以及截至2026年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣185.8百萬元、人民幣191.2百萬元、人民幣239.1百萬元及人民幣102.3百萬元，佔相關同期總收益的5.1%、4.2%、4.6%及3.8%。持續的研發投入，為提升核心產品競爭力及拓展新技術應用奠定了堅實基礎。

研發模式

我們主要基於市場需求及行業趨勢開展研發，並持續對現有技術進行迭代更新。我們已建立完整的閉環研發流程，涵蓋基礎材料研究、電磁技術開發，以及產品原型測試與驗證。研發流程主要分為立項、產品開發及產品驗證三個階段。在立項階段，我們根據市場調研結果及已識別的需求提交並審核提案；在產品開發階段，根據具體應用環境及技術規格制定產品方案與開發計劃，並進行樣品製作、測試及相關認證，同時推進前瞻性技術研發，例如固態變壓器及巴拿馬電源；在產品驗證階段，則通過小批量試產、意見反饋及方案完善，完成產品定型及相關技術文件的整理，並為後續量產做好準備。

我們的研發成果

以下為突顯我們的技術進步如何引領我們在能源及通訊行業發展的關鍵案例：

1. 箱變一體機

我們的箱變一體機實現了升壓變壓器與箱式變電站的高度集成，不僅具備傳統變壓器的功能，更結合了升壓變壓器的優勢，顯著提升電力傳輸效率。在箱式變電站中應用低壓開關進一

業 務

步提升了產品的安全性和穩定性，使其在高負載運作下仍能保持穩定。作為2024年成功開發的核心產品，其已應用於全球光伏電站及儲能項目。我們的箱變一體機於2025年6月11日榮獲APVIA亞洲光伏獎「產業貢獻獎」及「科技成就獎」。

2. 氫能變壓器

我們的氫能變壓器專為電解水制氫整流供電場景定製化設計，旨在應對綠電功率波動、實現電解槽精準供電並滿足項目長週期運行要求，具備高抗擾、耐高溫、強穩定、優適配四大核心特性。我們圍繞電磁、熱管理、絕緣、結構、適配性與智能化六大維度展開研發，並嚴格遵循製氫項目的環保與安全要求，具體表現為：運行噪音較國標低3-5dB；油浸式設計具備防滲漏特性；整體符合廠區安全規範。以我們自主研發的11,200kVA氫能四分裂變壓器為例，其核心特點包括四路低壓獨立、高脈波整流、強抗短路能力、優異熱穩定性，並採用環保型FR3絕緣液。該產品適配48脈波整流，在諧波抑制與能效方面更具優勢，目前已完成UL認證。

3. 儲能變流升壓一體機

我們已開發出用於電化學儲能項目的儲能變流升壓一體機。該產品採用高度集成設計，核心由自主研發的變壓器、高壓開關櫃、輔助配電及通訊設備構成，並配套行業標準化的儲能變流器(PCS)，減少了現場安裝及調試的工作量，支持大規模儲能電站的快速部署。為支持5MWh直流電池艙，我們推出了5MW儲能變流升壓一體機，採用緊湊的模塊化設計及增強的熱管理性能，能在嚴苛的現場條件下可靠運行。該產品配備我們自主研發的高效環氧樹脂澆注乾式變壓器，確保系統安全穩定運行。

4. 海外數據中心乾式變壓器和低壓櫃產品

就此項目而言，我們批量交付了帶外殼的環氧樹脂澆注乾式變壓器及低壓開關櫃。該項目涉及大量定製化需求，包括指定若干核心部件須採用當地市場品牌並在當地採購，增加了供應鏈協調的複雜性。憑藉我們在相關海外市場的經驗，所開發產品符合適用的當地技術標準並契合當地的操作慣例。此項目的成功交付代表我們的一個重要里程碑。從產品角度而言，這展示了我們從單一變壓器供應商向電力設備綜合解決方案提供商的戰略轉型。這亦標誌著我們在向海外數據中心項目供應集成電力設備的能力方面取得了顯著進步。

業 務

採購及供應鏈管理

採購

我們已成立專門的採購團隊，負責統籌原材料、設備及器件等物資的採購活動，包括採購計劃制定、供應商開發與管理，以及需求分析、比價、談判及採購成本控制。採購活動由採購管理中心統一管理，透過供應商資格篩選、認證程序及評估體系，甄選符合價格、質量、安全及供應能力要求的合資格供應商，並建立長期合作關係。我們依託ERP系統，結合生產需求、內部請購及庫存水平，整合採購計劃並優化採購及庫存安排，以支持穩定及高效的營運。就於中國境內進行的生產活動而言，我們大部分原材料及服務均從中國境內的供應商處採購(即按價值計超過90%)。就於美國境內進行的生產活動而言，於往績記錄期間各期間，我們約超過92%(按價值計)的原材料採購自中國及泰國的供應商，其餘則採購自其他供應商(包括美國境內的供應商)。詳情請參閱「業務 — 主要供應商」。

存貨及物流

我們的存貨主要包括原材料、在製品及成品。我們於國內外生產基地設有倉庫，主要用於儲存原材料。我們透過WMS系統對存貨進行統一管理，以實時監控存貨水平並配合市場需求維持適當庫存。於2023年、2024年、2025年以及截至2026年6月30日止六個月，存貨周轉天數分別為54.0天、59.6天、70.9天及81.5天。於往績記錄期，我們的存貨週轉天數按年增加，主要歸因於我們預期銷售規模擴大而致使製成品維持較高庫存水平。原材料及生產規劃則根據銷售預測、實際銷售情況及系統中可查的採購訂單進行統籌。

在物流安排方面，我們的物流團隊負責接收供應商提供的原材料並安排入庫，同時協調第三方物流服務提供商處理產品配送及相關清關事宜。物流服務提供商乃根據企業實力、營運能力、合作記錄、價格及規模等標準甄選，並由我們持續評估其表現，以確保配送服務的穩定性及效率。根據相關協議，貨物運輸保險之投保責任由物流服務提供商承擔，其將對交付過程中的遺失或損毀負責。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無遭遇任何嚴重延誤或貨物處理失當情況而對業務營運造成重大不利影響。

生產

我們採用訂單驅動型生產模式，即根據已接獲的訂單組織生產。由於客戶所需的產品規格及型號各異，我們依據訂單的具體要求確定生產計劃，並在APS系統的支持下，結合產能模型及訂單需求進行排程，將生產計劃精確安排至各道工序及相關設備，以提升訂單評審及交付承諾的準確性與效率。對於部分通用產品，除採用訂單驅動型生產外，我們亦會根據市場需求預測安排備貨生產，以提高產能利用率並滿足客戶交付需求。具體生產活動由各業務單位分別組織，每個業務單位均配備涵蓋生產、工程、質量控制、物料控制及設備管理等職能的完整生產體系，使我們能夠建立內部製造管理流程，從而支持生產運作。

業 務

生產基地

在具體操作層面，我們在制定生產計劃時綜合考量客戶訂單情況及市場狀況。由銷售部門匯總訂單的交付要求及期限，並結合各生產基地的產能及供應鏈狀況，最終確定相應的生產安排。我們已在中國及海外建立生產設施網絡以製造產品。截至2026年6月30日，我們在中國擁有五個生產基地，分別位於吉安(江西)、淮南(安徽)、深圳(廣東)、中山(廣東)及佛山(廣東)。截至同日，我們擁有四個海外生產基地，分別位於美國、墨西哥、馬來西亞及泰國。

我們在中國及海外的九個生產基地的基本資料載列如下：

生產基地位置	租賃面積／ 建築面積(平方米)	產品
國內基地：		
吉安(江西)	362,156.97	新能源產品、數據中心產品、工業控制產品、配電產品、照明產品等
佛山(廣東)	73,751.7	新能源產品、照明產品等
淮南(安徽)	66,729.4	新能源產品
深圳(廣東)	11,916	其他產品：車載電源、通訊電源、充電樁
中山(廣東)	16,800.0	新能源產品
海外基地：		
美國	11,406.5	配電產品
墨西哥	66,786.6	新能源產品
馬來西亞 ⁽¹⁾	8,604.2	照明產品
泰國 ⁽²⁾	100,154.0	新能源產品、數據中心產品、配電產品等

附註：

- (1) 我們自2026年8月起已停止租用所述場所(其中生產場所佔地面積5,579.0平方米)。自2026年8月1日起，我們租用一處面積為1,500平方呎(相當於約139.4平方米)的場地作臨時儲存及處理用途。
- (2) 我們已簽訂一項工廠租賃合同，租賃總面積10,560.0平方米的現成工廠設施。由此，我們泰國生產基地的總租賃／建築面積增至100,154.0平方米。

業 務

產能及利用

下表載列於往績記錄期間我們主要產品的產能、產量及產能利用率：

產品	指標	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
		2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
變壓設備產品	產能 ⁽¹⁾ (千台、只)	8,206.0	8,559.1	8,600.0	3,644.6	3,941.7
	產量(千台、只)	7,470.2	7,532.3	7,918.8	3,720.5	3,751.6
	產能利用率 ⁽²⁾ (%)	91.0	88.0	92.1	102.1	95.2
照明產品	產能(千台、只)	60,000.0	85,000.0	106,550.0	48,835.4	58,500.0
	產量(千台、只)	55,760.0	84,790.0	97,000.0	45,056.8	57,265.4
	產能利用率 ⁽²⁾ (%)	92.9	99.8	91.0	92.3	97.9

附註：

(1) 產能按照生產線的計劃產能計算。

(2) 產能利用率按照所示期間的實際產量除以所示期間的計劃產能計算。

下表載列於往績記錄期我們營運中的各生產基地的產能、產量及利用率：

生產基地	指標	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
		2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
吉安(江西) ⁽¹⁾	產能(千台、只)	54,606.0	80,408.3	101,194.7	44,951.6	55,813.4
	產量(千台、只)	50,980.2	79,769.9	93,196.9	42,336.5	55,212.5
	利用率(%)	93.4	99.2	92.1	94.2	98.9
佛山(廣東) ⁽²⁾	產能(千台、只)	9,500.0	10,820.0	11,190.0	5,595.0	6,175.0
	產量(千台、只)	8,886.9	10,681.9	10,107.7	5,252.3	5,633.1
	利用率(%)	93.6	98.7	90.3	93.9	91.2
淮南(安徽) ⁽³⁾	產能(千台、只)	0.0	700.0	2,000.0	1,000.0	1,000.0
	產量(千台、只)	0.0	655.2	1,126.2	579.9	585.4
	利用率(%)	0.0	93.6	56.3	58.0	58.5
深圳(廣東)	產能(千台、只)	100.0	180.0	482.0	200.8	241.0
	產量(千台、只)	91.4	169.9	465.9	206.7	283.6
	利用率(%)	91.4	94.4	96.7	102.9	117.7

業 務

生產基地	指標	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
		2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
中山(廣東) ⁽⁴⁾	產能(千台、只)	—	—	0.4	0.0043	0.175
	產量(千台、只)	—	—	0.3	0.003	0.042
	利用率(%)	0.0	0.0	70.6	69.8	24.0
美國 ⁽⁵⁾	產能(千台、只)	—	—	1.0	—	2.0
	產量(千台、只)	—	—	0.6	—	0.936
	利用率(%)	0.0	0.0	55.5	—	46.8
馬來西亞 ⁽⁶⁾	產能(千台、只)	4,500.0	2,500.0	1,500.0	1,240.0	192.1
	產量(千台、只)	3,723.6	2,003.0	1,131.2	843.9	150.3
	利用率(%)	82.7	80.1	75.4	68.1	78.2
泰國	產能(千台、只)	—	0.8	2.0	0.9	9.6
	產量(千台、只)	—	0.6	1.7	0.2	1.8
	利用率(%)	0.0	75.3	87.2	25.0	18.8
墨西哥 ⁽⁷⁾	產能(千台、只)	—	—	—	—	—
	產量(千台、只)	—	—	—	—	—
	利用率(%)	—	—	—	—	—

附註：

- (1) 我們江西吉安生產基地的產能利用率從2024年的99.2%下降至2025年的92.1%，主要由於2025年新增了兩條照明產品生產線，而同期產品訂單的增長未能完全填滿該等新生產線帶來的額外產能。
- (2) 我們廣東佛山生產基地的產能利用率從2024年的98.7%下降至2025年的90.3%，主要由於我們實施了生產調配與產能優化策略，於2025年將部分工業控制產品及變壓器產品的訂單逐步從廣東佛山生產基地轉移至江西吉安生產基地。
- (3) 我們安徽淮南生產基地2025年的產能利用率相對較低，主要由於我們的生產調配與產能優化安排。為配合全球發展策略並更好地滿足海外客戶的需求，我們於2025年逐步將部分生產訂單轉移至泰國生產基地，導致安徽淮南生產基地的生產需求減少。
- (4) 我們中山(廣東)生產基地的產能利用率由截至2025年6月30日止六個月的69.8%下降至2026年同期的24.0%，主要由於本公司對目標市場作出策略調整，以及儲能項目的溝通週期及生產週期延長。
- (5) 我們美國生產基地2025年的產能利用率相對較低，主要由於該生產基地於2025年剛剛成立，自2025年10月起投產，尚未開始大規模生產。由於同樣原因，截至2025年6月30日止六個月，我們的美國生產基地並無錄得任何產能、產量或產能利用率。
- (6) 我們馬來西亞生產基地的產能利用率從2023年的82.7%下降至2024年的80.1%，並於2025年進一步下降至75.4%，主要由於我們調整了業務策略及海外生產安排。馬來西亞生產基地主要從事生產供出口至美國市場的照

業 務

明燈具產品。自2024年起，照明燈具產品訂單逐漸減少，並最終不再有此類訂單。2025年，我們不再接受出口至美國市場的照明燈具產品訂單，且2025年下半年馬來西亞生產基地未生產此類產品。

因此，我們馬來西亞生產基地的現有產品及剩餘產能將無法有效覆蓋其固定經營成本，包括租金開支、折舊、勞工成本及水電費。同時，我們泰國生產基地的生產規模逐步擴大，正成為我們在東南亞的主要生產基地。為優化管理及生產效率及成本效益，我們已自2026年7月31日起停止馬來西亞生產基地的生產活動。停產後，馬來西亞生產基地的剩餘照明產品及其相關產能將逐步轉移至我們的泰國生產基地。本次停產及轉移不會導致任何訂單違約或相關風險。

我們的馬來西亞附屬公司預計將於2026年下半年正式啟動註銷程序。於往績記錄期間，我們的馬來西亞附屬公司的收入貢獻僅佔本集團收入的一小部分。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年6月30日止六個月，我們馬來西亞附屬公司的總收入貢獻分別佔本集團收入的2.1%、3.4%、2.8%及1.6%。

我們的董事認為，關閉馬來西亞生產基地並轉移其產能不會對本集團的業務運營、財務狀況或未來發展造成任何重大不利影響。相反，有關措施符合本集團的發展策略，有助於優化管理及生產資源、降低經營成本並提升整體生產效率。

- (7) 我們墨西哥生產基地最近自2026年6月30日起已投產。因此，於所示期間，並未錄得該生產基地的產能、產量或利用率。墨西哥生產基地投產後，預期將於2027年下半年內達致其設計產能的100%，其年度額定產能為6,000台。

生產流程

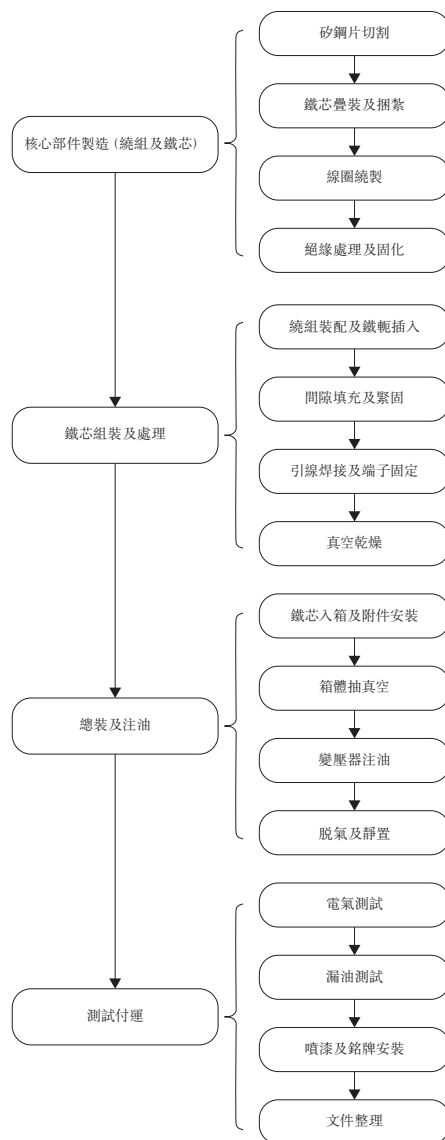
我們已建立整合式生產流程。透過在生產自動化及生產流程精進方面的不懈努力，有效提升了產品質量及生產效率。

新能源變壓器。新能源變壓器的生產流程主要包括核心部件製造、鐵芯組裝及處理、總裝及注油、測試付運。新能源變壓器的生產流程詳情如下：

- **核心部件製造(繞組及鐵芯)。**核心部件製造始於鋼片切割，並進行鐵芯疊裝與鐵芯綁扎密封，其後開展線圈繞製，繞製完成後，進行絕緣處理，經乾燥固化後完成製造。
- **鐵芯組裝及處理。**進行鐵芯組裝時，先將繞組裝配至鐵芯柱，再安裝上軛鐵；其後用專用材料填充間隙，安裝夾緊部件以實現整體固定；隨後進行引線焊接及端子固定，並用乾燥技術去除材料中的水分。
- **總裝及注油。**開展總裝階段時，先將鐵芯平穩裝至油箱，並安裝油箱蓋、散熱器等配件；隨後對油箱進行抽真空處理，注入適宜溫度的合格乾燥變壓器油；注油完成後繼續抽真空脫氣，並靜置存放。

業 務

- **測試付運。**在此階段中，我們會進行一系列測試，包括變比測試、電氣測試等常規測試；此外還會透過加壓進行滲漏檢查；最後噴漆、安裝銘牌及整理技術文件，完成測試付運階段。

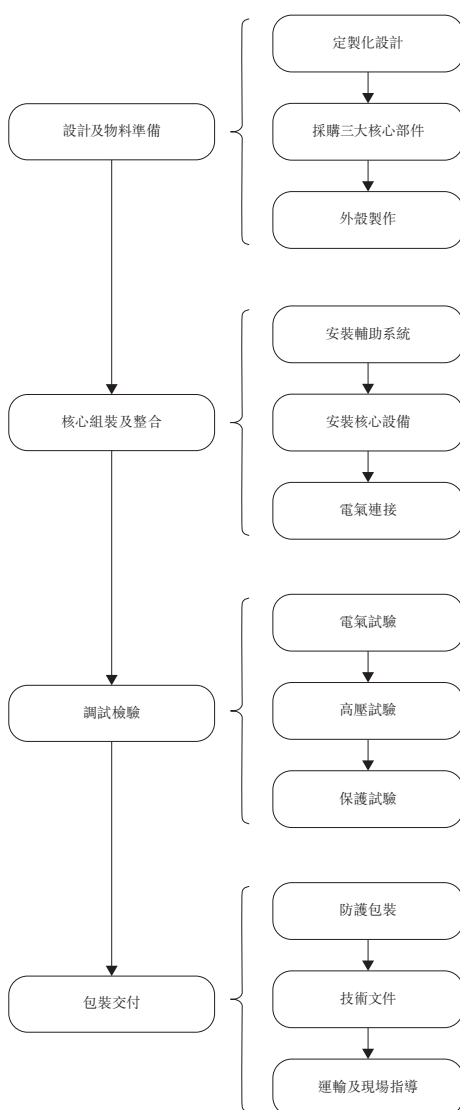


箱式變電站。箱式變電站的生產流程主要包括設計及物料準備、核心組裝及整合、調試檢驗、包裝交付。箱式變電站的生產流程詳情如下：

- **設計及物料準備。**此類產品的生產始於定製化設計，工程團隊根據客戶具體要求及工業園區及光伏電站等使用環境，制定電氣方案及結構佈局；設計完成後編製詳細生產圖紙及技術文件；其後向合格供應商採購核心部件，該等部件須經嚴格入廠檢驗以驗證性能符合性；同時，透過切割、焊接等工藝製作密封耐用且適用於惡劣外環境的外殼。

業 務

- **核心組裝及整合。**在此階段中，先將製作完成的外殼置於工作夾具上，安裝母線槽消防設備等輔助系統；其後將經檢驗合格的核心部件固定於外殼指定位置；透過建立電氣連接，形成完整供電通路。
- **調試檢驗。**此階段對於確保產品付運前的可靠性至關重要。首先開展電氣檢查；其後進行高壓試驗以確保絕緣性能絕對可靠；在上述步驟後，設定各類故障場景，確保保護裝置響應迅速；最後進行全面發貨前檢驗確保完全符合客戶規格要求。
- **包裝交付。**最後階段進行防護及包裝，確保遠距離運輸安全；隨後每台設備附整套技術文件透過專用運輸工具或集裝箱安排發運，將產品安全送達客戶指定地點後，專業團隊會提供安裝指導及現場調試服務。

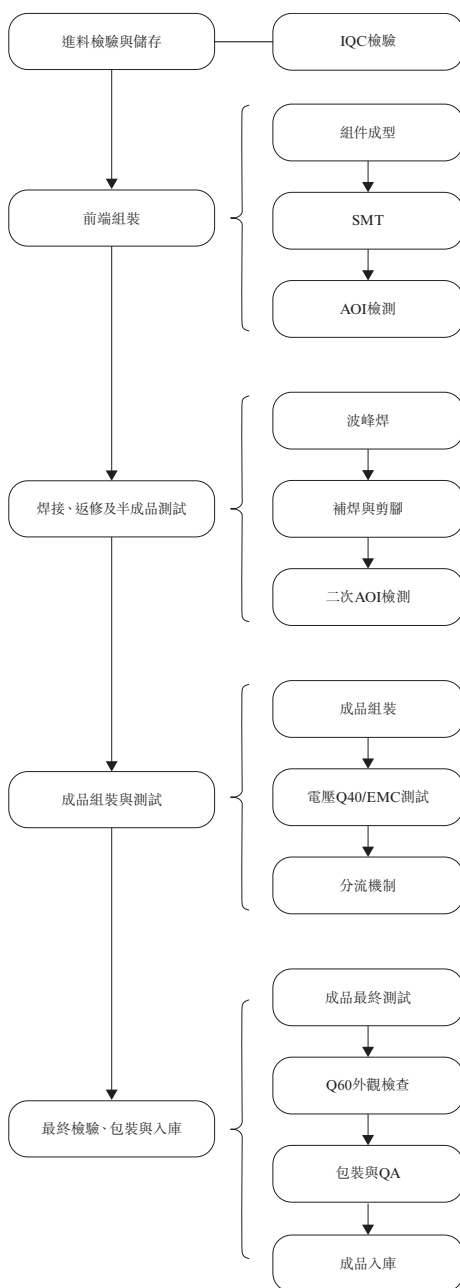


業 務

照明電源。我們的照明電源生產流程主要由進料檢驗、前端組裝、焊接與返修、半成品測試、成品組裝與測試、包裝及入庫組成。具體生產流程細節如下：

- **進料檢驗與儲存：**原材料首先經過進料品質控制(IQC)檢驗。只有合格的材料才會轉入原材料倉庫，供後續生產使用。
- **前端組裝：**根據工藝要求，首先對組件進行成型。隨後，我們通過人工插件或自動插件及表面貼裝(SMT)完成前端組裝。在此階段會進行自動光學檢測(AOI)，以驗證組件放置與焊接的質量。
- **焊接、返修及半成品測試：**產品進行外觀檢查，隨後進行波峰焊。必要時會執行返修和剪腳工序。完成這些步驟後，將進行另一次AOI檢測及半成品測試。測試不合格的產品將送至維修站進行返修。
- **成品組裝與測試：**合格的半成品進入成品組裝環節。組裝完成後，需經過一系列測試，包括耐壓測試、Q40老化測試及電磁兼容性(EMC)測試。每個測試點均設有OK/NG分流機制，以區分合格品與不合格品。
- **最終檢驗、包裝與入庫：**通過成品最終測試及Q60外觀檢查的產品進入包裝程序。在通過QA出貨檢驗後，成品將轉入成品倉庫。整個流程確保了全生命週期的質量控制與可追溯管理。

業 務



生產技術升級計劃

為應對市場對新一代電力設備日益增長的需求，並進一步鞏固我們於行業內的技術，我們計劃透過建設先進的研發實驗室及專用生產線，加速固態變壓器及巴拿馬電力系統的能力研發與產業化進程。上述策略性舉措將顯著提升我們的核心技術壁壘，縮短產品開發週期，提高量產效率及產品可靠性，從而使我們能夠更有效地把握新能源及數據中心等高增長細分市場的機遇。我們擬透過[編纂]與內部經營產生資金相結合的方式，為上述研發及產業化計劃提供資金。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

業 務

銷售及營銷

銷售模式

我們的發展戰略與資源佈局始終以全球視野為綱領，貫徹國際化與多元化方針。迄今，我們已構建起覆蓋全球逾60個國家和地區的銷售網絡。銷售模式上，我們以直銷為主，專注服務於各行業的頭部客戶。該模式不僅減少中間環節，有效管控銷售渠道風險，更能使我們深度洞察客戶需求，並將市場信息及時、精準地反饋至研發與生產部門，從而促進我們動態優化產品結構，並持續推出符合市場需求的新產品。

鑒於海外業務在我們整體營收中佔據舉足輕重的地位，為深化國際市場佈局並提升國際客戶服務能力，我們已在美國、日本、德國等主要海外市場設立附屬公司，逐步建成輻射全球主要國家和地區的銷售網絡。

國際市場定位與全球終端市場佈局

我們的產品乃依據主流國際技術標準研發及製造，使我們能夠服務於不同司法權區、面對多元監管與技術要求的客戶。我們的多項核心產品均為全球應用場景而設計，並可配置以符合海外市場的當地電網規例、認證要求及運作條件。

多年來，我們已成功向海外市場批量交付產品，並累積到國際項目執行、產品認證、物流協調及售後支援方面的實務經驗。我們能夠提供穩定的產品質量、定製化技術解決方案及可靠的交付，從而支援客戶涵蓋不同市場的新能源、數據中心及電力基礎設施等多樣化應用場景。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所深知，儘管部分銷售於中國境內錄得，但我們部分產品最終透過客戶的下游項目部署於海外終端市場。我們的許多客戶為從事國際項目的系統集成商、設備製造商及項目開發商，而我們的產品構成支持全球能源轉型及數字基礎設施發展的供應鏈一環。

我們透過在中國內地、北美、歐洲、亞洲（中國內地除外）及其他國家／地區銷售產品產生收益。下表列示我們於往績記錄期間按國家／地區劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月					
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年			
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%		
	(未經審核)											
來自外部客戶的收入												
— 中國內地	2,635,030	72.9	3,245,598	70.5	3,304,289	63.4	1,751,895	71.8	1,368,549	51.4		
— 北美 ⁽¹⁾	376,202	10.4	600,066	13.0	900,197	17.3	340,974	14.0	484,403	18.2		
— 美國	257,438	7.1	471,286	10.2	777,377	14.9	273,529	11.2	452,823	17.0		
— 歐洲 ⁽²⁾	352,753	9.8	521,225	11.3	524,931	10.1	234,641	9.6	244,752	9.2		
— 亞洲（中國內地除外） ⁽³⁾	222,935	6.2	195,457	4.2	452,439	8.7	98,177	4.0	545,273	20.5		
— 其他	29,388	0.8	40,348	0.9	32,156	0.6	15,252	0.6	19,096	0.7		
總計	<u>3,616,308</u>	<u>100.0</u>	<u>4,602,694</u>	<u>100.0</u>	<u>5,214,012</u>	<u>100.0</u>	<u>2,440,939</u>	<u>100.0</u>	<u>2,662,073</u>	<u>100.0</u>		

業 務

附註：

- (1) 主要包括美國。
- (2) 主要包括西班牙及瑞典。
- (3) 主要包括日本及泰國。

銷售安排

我們採用直銷及分銷的混合銷售模式銷售我們的產品。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，我們來自直銷的收益分別為人民幣3,384.3百萬元、人民幣4,324.7百萬元、人民幣4,914.4百萬元及人民幣2,486.9百萬元，分別佔同期總收益的93.6%、94.0%、94.3%及93.4%。於相同期間，分銷收益分別為人民幣232.0百萬元、人民幣277.9百萬元、人民幣299.6百萬元及人民幣175.1百萬元，分別佔總收益的6.4%、6.0%、5.7%及6.6%。下表載列我們於各所示年度／期間按銷售渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
直銷	3,384,342	93.6	4,324,721	94.0	4,914,442	94.3	2,318,431	95.0	2,486,961	93.4
分銷商	231,966	6.4	277,973	6.0	299,570	5.7	122,508	5.0	175,112	6.6
總計	<u>3,616,308</u>	<u>100.0</u>	<u>4,602,694</u>	<u>100.0</u>	<u>5,214,012</u>	<u>100.0</u>	<u>2,440,939</u>	<u>100.0</u>	<u>2,662,073</u>	<u>100.0</u>

我們的銷售人員透過直接互動、向客戶介紹及展示我們的產品特色，對建立、維護及推廣我們的品牌形象至關重要。截至2026年6月30日，我們已組建一支超過900名成員組成的專職銷售及技術支持團隊，彼等在產品銷售方面擁有豐富的專業知識。我們產品的技術複雜性要求我們的銷售人員擁有專業知識。我們的銷售及技術支持團隊不僅掌握產品知識，更主要負責與客戶密切溝通，深入了解客戶對產品質量、改進及市場需求的反饋。我們的研發領導團隊擁有豐富的行業經驗，這為產品的持續開發及升級提供了有力支持，並提升了銷售及技術支持團隊的技術能力。

直銷

我們根據客戶需求，透過直銷向其銷售產品。我們的直銷客戶主要包括分散於國內外市場的新能源、數據中心及照明等領域客戶。我們相信，我們與該等客戶的直接接觸以及我們積極努力發展及加強與彼等的關係，可使我們以令人滿意及高效的方式滿足彼等的需求，積累關鍵專業知識，並提高我們在新能源行業的市場滲透率及定位。在我們對產品匹配市場承諾的推動下，我們吸引及留住直銷客戶，主要憑藉我們提供能有效滿足客戶要求、不斷發展的行業標準及技術進步的產品的能力。尤其是，我們透過與若干直銷客戶保持定期溝通及提供定製解決方案，與彼等建立長期的合作關係。

業 務

與直銷客戶訂立的銷售協議主要條款

我們通常與直接客戶訂立協議，該等協議採用客戶提供的標準條款及條件。下文各段概述我們與直銷客戶的安排的主要條款。

- **期限及終止。**客戶協議一般於簽署時生效，或按相關採購訂單指定日期生效，並於約定的初始期限內持續生效，後續可根據約定的安排續期。任何一方均可根據常規終止條款終止協議，包括因重大違約而終止。
- **產品規格。**產品須符合相關協議、採購訂單及技術文件中所載列的約定技術規格、圖紙、質量要求以及適用的國家、行業及客戶特定標準。任何與約定規格的重大偏差，通常均視為不合格。
- **定價及付款條件。**產品價格一般按採購訂單釐定，並可能在若干情形下(如原料成本重大變動)經雙方協議調整。付款條件(包括預付款、進度付款及結算安排)均根據具體情況與客戶約定。
- **配套服務。**我們一般依據相關協議，提供與產品交付相關的配套服務，包括安裝指導、調試支持、技術諮詢、培訓及售後服務。
- **產品保修、退換貨。**產品通常按與客戶約定的安排提供保修。若產品出現缺陷或不合格，我們一般須根據相關協議提供補救措施，如修理、更換或退款。

透過分銷商銷售

就若干產品如照明電源而言，我們採用分銷模式運營。在該安排下，分銷商負責終端客戶開拓、物流及收款事宜，使我們得以專注於核心能力，包括制定產品規格、提供技術支援及售後服務，以確保產品達到最佳性能及客戶滿意度。在若干授權情況下，我們允許主要分銷商發展次級分銷商；相關次級分銷商須遵循主要分銷商設定的政策指導及價格管控，並與其獨立協商履約保證金。對於分銷商從事的特定項目，我們可在必要時指派產品及技術代表，協助客戶參與及項目實施。根據弗若斯特沙利文的資料，委聘分銷商銷售產品乃能源及通訊行業的行業慣例。該分銷模式有助於優化我們的營運效率、加強我們的核心優勢，並減少低效的銷售及管理程序，從而提高我們的財務靈活性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所深知，我們並不存在任何次級分銷商。

業 務

下表載列了我們分銷商於各所示年度／期間的關鍵指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
年初分銷商數量	38	51	40	40	23
新增分銷商數量	15	3	6	0	2
終止合作的分銷商數量	2	14	23	21	8
分銷商數量淨增加／(減少)	13	(11)	(17)	(21)	(6)
年末分銷商數量	51	40	23	19	17

於往績記錄期間，與分銷商客戶相關的重大周轉及變動保持穩定。由於我們對定制化產品採用訂單驅動的生產模式，存貨水平通常受控，未發現異常波動。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生對我們的業務有重大影響的嚴重違反分銷協議的情況，亦無與分銷商發生任何對我們的業務有重大不利影響的重大糾紛或經歷任何產品退換貨。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的分銷商均為獨立第三方。除根據分銷協議與我們的業務關係外，分銷商與本公司、我們的附屬公司、擁有我們已發行股份總數5%或以上的股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間概無其他關係。

分銷協議的主要條款

我們通常與分銷商訂立分銷協議。下文各段概述我們與分銷商協議的主要條款。

- **期限及終止。**分銷協議通常設有固定初始期限，任何一方均可根據約定的終止條款終止協議，包括因另一方重大違約而終止。
- **定價及付款條件。**產品一般按約定的分銷價供應予分銷商。付款條件及結算安排(包括預付款或信貸安排)均根據具體情況與分銷商約定。
- **銷售目標及激勵措施。**分銷商通常須達成約定的銷售目標，該等目標一般與返利激勵及其他商業安排掛鉤。分銷商在獲得我們批准的前提下，可在指定區域內委任次級分銷商。
- **配套服務。**我們通常為分銷商提供與產品推廣及銷售活動相關的市場支持、銷售材料、技術培訓及其他支持服務。
- **退貨、保修及補救措施。**產品通常按與分銷商約定的安排進行檢驗及提供保修。若產品出現缺陷或不合格，我們一般根據相關協議提供補救措施，如修理、更換或其他約定的解決方案。

業 務

分銷商管理

我們聘用分銷商，主要旨在高效擴展標準化產品線的市場覆蓋範圍，並滲透特定區域市場。我們通常與分銷商訂立分銷協議，且據我們所深知，其均為獨立第三方。我們已建立嚴格的分銷商遴選及管理框架，並透過分銷協議、分銷商授權機制及持續監督安排，對分銷商的經營活動進行管理。對於合資格的分銷商，我們可向其頒發分銷商證書，以支持分銷網絡的有序運作及系統化管理。

在分銷商遴選過程中，我們主要根據根據候選人的行業聲譽、已建立的客戶關係及財務穩定性進行評估，並就國內及國外分銷商分別制定相應標準，現階段主要應用於照明電源產品。就國內市場而言，我們僅與已與本公司建立長期合作關係的選定分銷商合作；就國際市場而言，我們優先選擇具有運營及財務資質的成熟合作夥伴。主要準則包括：具備獨立法人地位及相關業務範圍；銷售渠道穩定並擁有穩固的客戶基礎；財務狀況健康，近期無連續虧損；以及與我們的品牌及銷售政策保持一致。

為加強分銷商網絡的系統化管理，我們已實行一系列具體措施：

品牌使用指引：我們執行嚴格的品牌使用指引，明確規定廣告材料中公司標誌及宣傳用語的授權使用。該等指引禁止任何未經授權的修改或對消費者的誤導性傳播，以維護品牌完整性，並確保所有分銷渠道的市場信息一致。

激勵計劃：為提升分銷商忠誠度及業績表現，我們已實施激勵計劃，對持續達成銷售目標的分銷商提供額外返利及新產品代理權的優先獲取資格。此舉使分銷商激勵措施與我們的銷售目標保持一致，並獎勵高績效的合作夥伴。

需求驅動分銷模式：為減輕分銷商的庫存壓力，我們已採納小批量、高頻率的交付模式，從散裝庫存推送轉向基於實際客戶訂單的需求驅動分銷方式。該策略改善了雙方的現金流，降低了過時風險，並提升了供應鏈效率。我們並無要求我們的分銷商維持任何最低存貨水平。

營銷及品牌

我們相信，憑藉產品的競爭優勢、與行業主要參與者的緊密聯繫以及大規模生產經驗，並結合對產品與市場匹配度的持續投入，我們能夠有效吸引客戶並提升市場滲透率。我們採取高效且具有針對性的市場進入方法，持續識別並回應客戶需求及痛點，相關市場反饋亦為新產品開發提供重要參考，從而進一步增強客戶留存率。

在市場推廣層面，我們的銷售及營銷人員定期與客戶溝通並開展推廣活動，同時透過社交媒體平台、行業研討會及展覽，展示產品功能、分享技術及行業見解，並與終端客戶建立及維持聯系，以提升品牌知名度及品牌形象。

業 務

定價策略

我們產品的定價會因原材料成本、訂單量、市場競爭狀況及客戶所需的具體產品規格等因素而有所差異。價格主要通過與客戶磋商釐定。在定價過程中，我們綜合考慮成本結構、預期利潤率以及競爭對手同類產品的定價水平，並持續跟蹤市場動態，結合成本波動、行業價格趨勢及客戶需求變化，適時調整定價策略，以維持價格的合理性及市場競爭力。

質量控制

產品質量及標準

我們在研發、原材料採購、生產、儲存及運輸等全流程嚴格執行質量管理，產品符合相關境內外質量與安全認證要求，並達到全球知名客戶所採用的質量標準。

在具體執行層面，為確保產品可靠性及一致性，我們推行模塊化及自動化生產線，持續優化製造工藝，並對矽鋼片等關鍵原材料實施嚴格的入廠檢驗。我們亦採用先進的生產及質量控制系統，對生產過程進行監控，以支持穩定的產品性能表現。通過上述質量控制措施，我們已建立完善的質量保證體系，支持與全球高端客戶開展長期合作。

我們認為質量是業務可持續發展及品牌形象的核心。我們的全面質量管理體系涵蓋以下關鍵領域：

- **設計質量管理：**在產品研發階段，透過設計質量工程(DQE)質量策劃、設計評審及輸入輸出評審，確保設計流程、核心設計要素及產品質量在設計階段符合要求。
- **供應商質量管理：**實施供應商質量管理，包括供應商資質審核及准入、零部件開發、常規績效評估、支持指導、專項改進計劃，必要時採取整改措施或淘汰處置，確保所有供應商及物料合法合規、符合相關標準。
- **製程質量管理：**以「一次到位」為原則提升僱員質量意識，推行員工自檢及互檢，輔以全流程專項檢驗(包括關鍵工序及品質關鍵點(CTQ)檢驗)及常規巡檢，及時識別並糾正生產過程中涉及人員、機器、物料、方法、環境的風險。
- **獨立試驗站管理：**為確保產品性能持續符合客戶及市場需求，試驗站實行獨立管理(包括獲得中國合格評定國家認可委員會(CNAS)認可的試驗站)，保障試驗結果的可靠性。

業 務

- **質量管理體系：**以完善的制度及流程為基礎構建質量管理框架，已獲得ISO 9001(質量管理體系國際標準)、ISO 14001(環境管理體系國際標準)、ISO 45001(職業健康安全管理体系國際標準)、QC080000(有害物質過程管理國際標準)及 IATF 16949(汽車行業質量管理系統全球標準)等多項體系認證。透過管理評審確定相關質量指標，依據SMART原則進行分解，並定期評審，確保質量績效得到持續監控及改進。
- **售後質量管理：**設立獨立的客戶服務部門，在美洲、歐洲及日本配備專屬售後團隊，實現全球覆蓋；收集包括終端客戶在內的客戶反饋及市場資料，及時回應並解決問題。
- **持續改進：**秉持持續改進文化，透過識別並提出問題或風險、建議改進措施，並召開日常質量簡報會、每週質量會議、每月質量會議及公司經營會議等多層級、多場景會議，推動質量不斷提升。
- **質量數字化轉型：**逐步建立全流程質量檔案，推進質量數字化轉型，旨在逐步實現質量數據採集、系統上傳、數據整理分析及質量預警系統等全流程數字化管理。
- **質量認可及榮譽：**憑藉我們的質量管理能力，我們近年榮獲多項權威獎項，包括「佛山市2023年企業質量管理成熟度評價3A級企業」及「2023年吉安市市長質量獎提名獎」。

質保條款及售後服務

我們的產品通常自驗收合格日起享有24至60個月的質保期，具體期限可因應客戶要求作出調整。質保範圍涵蓋質保期內在正常使用情況下出現的產品質量相關問題。於質保期內，如產品發生故障，本集團將安排免費維修或更換產品及／或提供相關服務。質保期屆滿後，本集團可按另行協定的標準提供收費的維護及修理服務。該質保不涵蓋因不當使用、未經授權的改裝、疏於維護、自然耗損、不可抗力或使用非原廠配件所造成的損壞。在提供質保服務前，本集團保留以合理方式(包括檢驗及測試)核實產品故障原因的權利。倘同一產品於連續12個月內出現批次缺陷或系統性故障(影響同型號產品達5%或以上)，經確認後，本集團將於八週內自費提供換貨方案。就質保目的而言，本集團亦有權要求供應商提供相當於相關訂單金額10%的銀行保函，以確保其履行質保責任。

業 務

我們已落實內部控制系統，透過質量控制團隊及生產團隊監控並保障產品質量。我們定期開展設備檢查及維護，確保生產設備處於最佳運行狀態。此外，我們對原材料進行仔細檢驗，進一步保證成品質量。然而，鑑於生產流程的複雜性、供應鏈的不確定性及行業技術標準的持續演進，我們無法保證所有產品在任何情況下均能完全避免缺陷或性能偏差。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 產品缺陷或性能欠佳或未能維持有效的質量控制可能導致退貨、召回、聲譽受損、客戶流失及產品經營中斷。」

有關本集團與分銷商之間的產品退换货政策詳情，請參閱「分銷協議主要條款」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無接獲任何有關產品質量的重大投訴；並無經歷任何重大產品退貨、退款或召回；及概無因產品安全問題而涉及任何重大索償、法律程序或負債。

轉讓定價

本公司於往績記錄期間的集團內交易，均根據已記錄的轉讓定價政策進行，轉讓定價分析結果顯示，本集團的轉讓定價安排在所有重大方面均符合經合組織轉讓定價指引以及相關司法權區的適用轉讓定價法律法規。

集團內交易及轉讓定價框架

於往績記錄期間，本公司及其在中國內地及海外司法轄區（包括美國、馬來西亞及泰國等）的附屬公司進行了各類集團內交易，包括產品銷售、採購支持及其他服務提供以及集團內融資等。該等交易均被視為轉讓定價安排，並須遵守本集團運營所在相關司法轄區（包括中國）的轉讓定價法規。

本集團已採納一套集團整體的轉讓定價框架，其中包括：

- 制訂及實施主要交易類型（包括分銷、生產及服務安排）的轉讓定價政策；
- 對稅務及轉讓定價事項進行內部監控；
- 考慮業務及監管要求的變動，定期審閱及更新轉讓定價安排。

我們已聘請獨立轉讓定價顧問，對2023年、2024年、2025年以及截至2026年6月30日止六個月往績記錄期間的轉讓定價進行分析及基準測試。該等顧問依賴透過數據庫（包括TP Catalyst）獲取的獨立可比公司公開財務數據及行業分類（包括指定標準行業分類代碼），確定相關交易類別及受測實體的盈利指標市場公平交易範圍。

業 務

就各受測實體及交易類型，顧問根據所執行的職能、所使用的資產及所承擔的風險，選定最合適的轉讓定價方法。所採用的主要方法包括：

- 交易淨利潤法：對分銷／生產類受測方採用合適的溢利水平指標，如營運利潤率、銷售回報率或總成本回報率；
- 基準分析結果及公平交易評估。

於2023年、2024年、2025年以及截至2026年6月30日止六個月的基準分析結果，獨立轉讓定價顧問得出結論，本集團的主要受測實體（包括中國及海外的主要經營實體）就所審閱的受控交易而言，其主要溢利水平指標，於相關期間通常處於基準分析結果的四分位距範圍內，或在若干情況下高於該範圍。

倘若干個別期間的盈利能力處於基準範圍的下限或接近下限，或出現波動（例如，由於市場或成本變動），顧問會參照多年期基準範圍（如2021–2023年、2022–2024年及2023–2025年樣本）進行評估，並得出結論，往績記錄期間的整體轉讓定價結果無重大合規性方面問題。基於此，轉讓定價顧問並未發現本集團於往績記錄期間存在任何與經濟合作與發展組織轉讓定價指引不一致的重大集團內定價結果。

轉讓定價文件及合規情況

就2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，本公司已按要求編製主文件，而集團相關實體亦已編製當地文件，以遵守適用的轉讓定價文件編製義務（包括中國的相關義務）。該等文件載列的內容包括（但不限於）集團架構、業務描述、職能及風險分析、關聯方交易詳情、轉讓定價方法的挑選及應用以及基準分析及結果。

轉讓定價分析乃參照相關司法轄區轉讓定價規則所採納或體現的經濟合作與發展組織轉讓定價指引（包括稅基侵蝕及利潤轉移行動計劃）編製。

本公司管理層一直並將繼續負責監督及監控本集團的轉讓定價安排。尤其是，本公司管理層會參照最新的基準分析結果及業務狀況，定期審閱定價政策的合理性及關聯方交易的財務結果；監察中國及其他相關司法轄區轉讓定價法律、法規及慣例的發展，並評估其對本集團的潛在影響；以及與獨立轉讓定價顧問協調，定期更新基準分析及編製轉讓定價文件。

經獨立轉讓定價顧問告知，董事認為，且獨家保薦人亦同意，本集團於往績記錄期間進行的、涉及轉讓定價安排的集團內公司間交易在重要方面符合相關司法權區的適用轉讓定價法律及法規。

然而，我們不能保證我們的轉讓定價安排未來不會受到中國或其他司法轄區稅務機關的審查或質疑。倘任何稅務機關成功主張本集團的轉讓定價不符合公平交易原則，本集團可能須繳納額外稅款、利息及罰款，這可能對其財務狀況及經營業績造成重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的財務業績可能受到我們轉讓定價安排稅務風險的不利影響」一節。

業 務

客戶

客戶管理

我們為客戶提供全面的增值服務，涵蓋早期的技術合作、可靠的產品交付以及本地化支持。針對我們的戰略客戶，我們採取以客戶為導向的研發模式。我們的研發團隊與客戶保持緊密合作，以確定前端應用需求，參與早期技術討論與方案設計。為確保及時交付並有效管理需求波動，我們實施了「產銷協同」機制。在此流程下，銷售人員需在每個月兩次的協調會議前提供未來三個月(N+3)的滾動預測，以便平衡產能與物料需求。此外，為更好地服務國際客戶，我們在美國、日本和歐洲等主要市場建立了本地銷售與服務團隊。這些團隊提供本地化及定製化服務，確保能對客戶需求和技術諮詢作出迅速回應。

主要客戶

於往績記錄期間，我們的客戶群體遍佈全球，服務輻射世界主要經濟體。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，我們來自往績記錄期間各年度／期間前五大客戶的收益分別約為人民幣2,041.0百萬元、人民幣2,403.2百萬元、人民幣2,094.4百萬元及人民幣1,259.4百萬元，分別佔我們同年度總收益的56.4%、52.2%、40.2%及47.3%。於往績記錄期間各年度／期間，來自我們最大客戶的收益分別約為人民幣1,554.4百萬元、人民幣1,623.7百萬元、人民幣1,241.8百萬元及人民幣748.6百萬元，分別佔我們同年度總收益的43.0%、35.3%、23.8%及28.1%。根據與往績記錄期間各年度／期間本集團五大客戶的長期合作與互信，本集團已建立基於信貸條款的穩定的結算模式。

下表載列往績記錄期間各年度／期間前五大客戶的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	銷售額	佔總收益%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係 開始年份
			(人民幣千元)			
1	客戶A ⁽¹⁾	1,554,362	43.0	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2011年
2	客戶B ⁽²⁾	184,443	5.1	新能源變壓器	90	2014年
3	客戶C ⁽³⁾	146,675	4.1	照明電源	45	2007年
4	客戶D ⁽⁴⁾	102,619	2.8	照明電源	按合同約定的進度付款。	2007年
5	客戶E ⁽⁵⁾	52,869	1.5	數據中心變壓器	60	2019年
總計		<u>2,040,968</u>	<u>56.4</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「客戶A」為一家總部位於中國並在深圳證券交易所上市的公司。其主要從事用於可再生能源應用的光伏逆變器、儲能系統及其他電力轉換設備的研發、製造及銷售。其營運的銷售及服務網絡遍佈全球，為眾多國家及地區的客戶提供服務。

業 務

- (2) 本文件所述「客戶B」為一家總部位於中國的私營跨國科技公司，且並無在任何證券交易所上市。其主要從事信息與通信技術基礎設施、智能終端及數字能源解決方案的研發及供應。基於公開可得資料，客戶B的業務遍及全球逾170個國家及地區。
- (3) 本文件所述「客戶C」為一家總部位於中國且並未在任何證券交易所上市的公司。其主要從事用於照明及電力設備的電氣組件及相關產品的銷售。基於公開可得資料，客戶C向各類工業及電子設備製造商提供電氣組件產品。其已於電氣組件的製造及分銷方面建立營運能力。
- (4) 本文件所述「客戶D」為一家總部位於歐洲的國際家居集團旗下的海外公司，並非上市公司。其主要負責該集團全球零售業務的全球採購、供應鏈管理及產品分銷。基於公開可得資料，該集團擁有覆蓋眾多國家及地區的廣泛全球零售及供應網絡。該集團來自其國際家居零售業務的全球收益可觀。
- (5) 本文件所述「客戶E」為一家總部位於中國的公司，是總部位於台灣的一家全球化電源管理解決方案供應商的附屬公司，其母公司於台灣證券交易所上市。其主要從事電力電子產品、供電系統及相關電子產品的製造。基於公開可得資料，該集團的製造及服務設施遍佈全球。其產品廣泛應用於工業自動化、數據中心及可再生能源領域。

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	銷售額	佔總收益%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係 開始年份
			(人民幣千元)			
1	客戶A	1,623,678	35.3	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2011年
2	客戶B	354,448	7.7	新能源變壓器	90	2014年
3	客戶C	166,603	3.6	照明電源	45	2007年
4	客戶F ⁽¹⁾	140,226	3.0	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2023年
5	客戶D	118,217	2.6	照明電源	按合同約定的進度付款。	2007年
總計		<u>2,403,172</u>	<u>52.2</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「客戶F」為一家總部位於歐洲的私營公司。其主要從事可再生能源設備及電力電子產品等相關產品的研發及製造。根據公開可得資料，客戶F的業務遍及逾15個國家，在電力能源領域擁有逾80年的經驗，並已在全球多個市場建立工程及研發團隊。

業 務

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	銷售額	佔總收益% (人民幣千元)	購買產品類型	賬期(天)	業務關係 開始年份
1	客戶A	1,241,844	23.8	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2011年
2	客戶B	351,775	6.8	新能源變壓器	90	2014年
3	客戶C	175,661	3.4	照明電源	45	2007年
4	客戶F	170,601	3.3	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2023年
5	客戶H	154,531	3.0	數據中心變壓器	90	2025年
總計		<u>2,094,412</u>	<u>40.2</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「客戶H」為一家總部位於美國的公司，且並無在任何證券交易所上市。其主要從事變壓器產品及相關服務的供應，產品組合涵蓋埋地式變壓器、變電站變壓器及乾式變壓器。根據公開可得資料，其亦提供變壓器的維修、租賃及客製化服務，並服務於再生能源、數據中心、商業及工業市場的客戶。

截至2026年6月30日止六個月

排名	客戶	銷售額 (人民幣千元)	佔總收益 百分比(%)	購買產品類型	賬期(天)	業務關係 開始年份
1	客戶A	748,561	28.1	新能源變壓器	付款應按照合同約定的時間表進行。	2011
2	客戶H	152,042	5.7	數據中心變壓器	90	2025
3	客戶B	141,069	5.3	新能源變壓器	90	2014
4	客戶C	114,893	4.3	LED驅動電源	45	2007
5	客戶I ⁽¹⁾	102,875	3.9	新能源變壓器	60	2025
總計		<u>1,259,440</u>	<u>47.3</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「客戶I」為一家總部位於美國的公司，是電力行業基礎設施服務的領先供應商。該公司成立於2008年，並在納斯達克證券交易所上市，主要提供涵蓋太陽能、儲能及高壓基礎設施領域的可再生能源解決方案。

據我們所深知，於往績記錄期間各年度／期間，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，概無董事、其聯繫人或任何股東（據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）於我們往績記錄期間各年度／期間的前五大客戶中擁有任何權益。

業 務

經考慮(i)於往績記錄期間各年度／期間，我們與五大客戶中的大多數維持長期穩定的業務關係，且其中大部分有至少六年的合作歷史；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與該等五大客戶概無重大爭議；及(iii)概無任何跡象顯示該等五大客戶將於可預見的將來終止與我們的現有關係，董事認為，且獨家保薦人亦同意，本集團與主要客戶的關係不大可能發生重大不利變動或終止。

第三方付款

背景

於往績記錄期間，我們的若干客戶（「**相關客戶**」）已透過第三方付款人（該等付款人為「**第三方付款人**」，該等安排為「**第三方付款安排**」）與我們結清付款。

第三方付款安排主要包括(a)由相關客戶實際控制人、法人、董事、員工等個人，相關客戶的同一實際控制人控制的關聯第三方公司以及同一集團內的其他實體進行的結算；(b)由相關客戶獨立第三方進行的結算。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，第三方付款安排總金額分別為人民幣11.0百萬元、人民幣13.7百萬元、人民幣25.2百萬元及[人民幣12.1百萬元]，分別佔我們總收入約0.3%、0.3%、0.5%及[0.5]%。截至最後實際可行日期，第三方支付安排下並無未結算付款。

下表載列於往績記錄期間第三方付款安排概約金額及佔總收入的百分比明細：

	2023年		截至12月31日止年度 2024年		2025年		截至6月30日止六個月 2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
由相關客戶實際控制人、法人、董事、員工等個人，相關客戶的同一實際控制人控制的關聯第三方公司以及同一集團內的其他實體進行的結算	1,867.7	0.1	5,938.3	0.1	3,009	0.1	10,648.9	0.4
由相關客戶獨立第三方進行的結算	9,181.3	0.3	7,730.4	0.2	22,214	0.4	1,422.7	0.1
總計	11,049.1	0.3	13,668.7	0.3	25,222	0.5	12,071.5	0.5

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無主動提出或要求任何第三方付款安排，而僅接受第三方付款人應相關客戶要求支付的第三方付款。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經董事確認，除下文所披露者外，(1)我們並無與任何相關客戶或第三方付款人發生任何糾紛，亦無收到任何相關客戶或第三方付款人的退款要求，及(2)我們並無因第三方付款安排而受到任何糾紛或相關政府機關的行政處罰。

業 務

第三方付款安排的原因

相關客戶覆蓋海內外，其中海外客戶包括美國及馬來西亞等多個國家及地區。不論是境內客戶還是海外客戶，我們接受其第三方支付，主要係應客戶自身需求而安排。

我們的業務中存在第三方支付安排的主要原因如下：

- 就控制多間附屬公司的集團公司而言，彼等通常更傾向於通過同一集團內的其他實體、個人進行第三方支付，以方便自身的資金管理；
- 部分客戶因與本集團存在買賣合同糾紛，經司法程序確認債權債務關係後，相關款項根據法院生效裁判文書執行安排，由法院作為第三方直接向本集團支付，以結清糾紛涉及的交易款項；
- 部分客戶為方便自身付款操作、提升結算效率，主動委託第三方代為向本集團支付交易款項。

第三方支付安排的合法性

本集團的主要附屬公司僅集中於中國、美國及泰國。

中國：據中國法律顧問告知，我們透過第三方支付安排接受付款並無被《中華人民共和國民法典》或中國其他相關法律或法規禁止，第三方支付安排並無違反中國現行法律法規的強制規定。

泰國：據我們泰國法律顧問告知，泰國附屬公司未參與任何第三方支付安排，亦未涉及此類安排。泰國附屬公司與相關合同對手方之間的所有支付均按照適用合約安排直接進行結算，且泰國附屬公司未採用或參與任何通過第三方進行支付或向第三方接收支付的安排。基於上述情況，並根據泰國附屬公司提供的信息，據我們所深知，此類第三方支付安排不涉及泰國附屬公司。因此，根據泰國法律，此類安排不存在合法性或不合規問題。

美國：經我們的美國法律顧問確認，美國附屬公司未參與任何第三方支付安排，亦未涉及此類安排。因此，根據美國法律，此類安排不存在合法性或不合規問題。

與第三方支付相關的洗錢風險

根據本公司董事確認：(i)該等第三方支付涉及我們與相關客戶之間的真實交易，並有商業上合理的安排支持；(ii)我們自第三方支付方收取的付款金額與我們與相關客戶之間相關銷售訂單、記錄及／或發票所載交易金額相符，我們接受的第三方支付並非意圖規避任何適用的中國稅法或法規或

業 務

其他適用中國法律法規，且我們已按照適用中國稅法及法規如實繳付所有應繳稅款，亦未因收取第三方付款而受到相關政府部門就中國稅法及法規進行任何查詢、調查或行政處罰；(iii)我們已向相關客戶提供相應服務；(iv)我們沒有理由懷疑第三方付款方提供的資金為犯罪收益或源自犯罪行為。基於上述情況，並依據我們中國法律顧問的意見，我們接受第三方付款導致因洗錢或賄賂而承擔刑事責任的風險極低。

本公司董事相信，第三方付款的資金來源於相關客戶，因為相關客戶在付款時會通知我們，並向我們提供：(i)說明結算發票號碼的付款通知單；及(ii)銀行付款單副本作為付款憑證。隨後，我們會核對銀行賬戶記錄，確保收到的金額與相關客戶結算的發票金額相符。此外，根據與所有相關客戶長期合作關係的歷史結算記錄，以及未發現任何有關所有相關客戶、其股東及董事的重大負面新聞、報告或傳聞，本公司董事相信所有相關客戶均有能力結清對本集團的款項，且與相關客戶的交易並非在異常或不合理複雜的情況下進行。基於上述情況，本公司董事相信，第三方付款的資金來源於相關客戶。

第三方支付安排的內部控制措施：

為保障本集團利益免受第三方支付安排相關風險，本集團已依據《第三方收付款管理辦法》採取以下內部控制措施：

- (1) 財務部門負責維護應收賬款及結算管理台賬，記錄包括客戶名稱、交易內容、付款明細、付款金額、付款方式、付款人名稱等信息，以確保相關款項由相關客戶直接支付；
- (2) 本集團原則上已停止接受第三方支付安排，並要求所有新訂單必須由客戶從其自身賬戶直接結算。在客觀上無法直接支付的情況下，例如客戶或相關業務夥伴的帳戶系統有特殊要求，或存在訴訟案件中的法院付款或強制執行安排，則相關付款僅可在經過內部合規審查和批准後，嚴格按照有限制的書面程序接受，並保留完整的解釋性文件和審批記錄。具體而言，僅於同時滿足以下所有條件時，方可提交第三方支付申請：
 - (a) 第三方收款／付款並非基於本機構自身主觀的便利需求；
 - (b) 相關交易屬真實交易(例如採購或服務合約)，且資金用途合法；及
 - (c) 受託第三方為合規實體(非未獲許可的支付機構)，且無不誠信紀錄，嚴禁委託個人賬戶。
- (d) 此外，申請第三方支付服務的業務部門必須提交《第三方收款／付款特別申請表》或經簽署的《三方協議》，該申請須依據指定權限經多部門審查與批准。

業 務

- (3) 第三方支付獲准後，須與受託方簽訂書面協議，明確載明三方的實體信息、資金金額、收付期限、用途及責任劃分。受託方不得扣留資金，並須及時提供銀行收據。該協議須經本公司法務部門審核，並加蓋正式合同印章。
- (4) 我們對第三方支付設有具體金額限制：單筆交易不得超過人民幣5百萬元，年度累計總額不得超過人民幣50百萬元。財務部將進行獨立核算，以確保資金流、合同流與發票流的一致性。所有相關業務文件須存檔保存至少十年，以備日後查核。
- (5) 我們的內部稽核部門會定期抽查第三方匯款紀錄，並進行深入調查，以確保任何發現的問題均能及時糾正。已設立獨立的舉報渠道；任何經查證的不當行為，相關人員將被嚴格追究責任，並予以正式公告。

考慮到該等第三方支付安排產生的收入佔我們總收入的百分比比較低，我們的董事確認，終止第三方支付安排不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

我們的董事負責制定並監督內部控制措施的實施以及內部控制系統的有效性。為籌備此次[編纂]，我們已委聘獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」）對我們財務報告內部控制的選定領域進行內部控制審查（「**內部控制審查**」）。內部控制顧問進行的內部控制審查範圍涵蓋（其中包括）第三方付款安排。根據就[編纂]進行的內部控制審查，內部控制顧問對我們所採用上述有關第三方支付安排的內部控制措施進行審查，且並無發現任何重大缺陷。

供應商

供應商管理

我們已建立供應商管理制度，涵蓋供應商的准入、評估及退出管理，以確保供應鏈在品質、成本、交付及服務等方面符合我們的營運及戰略要求。在供應商准入方面，我們實施供應商資質認證程序，主要根據其能力、產能、品質控制體系、定價水平及整體服務表現進行評估。對於已准入的供應商，我們定期進行年度或季度績效評審，以確保持續符合相關要求。對於未能達到我們標準的供應商（例如發生重大事故或違反合約義務），我們將啟動退出機制，並在必要時採取過渡期管理及風險控制措施，以維持供應連續性並降低對營運的潛在影響。

業 務

主要供應商

於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，我們向往績記錄期間各年度／期間前五大供應商的採購額分別約為人民幣555.2百萬元、人民幣694.3百萬元、人民幣677.4百萬元及人民幣331.4百萬元，分別佔我們同年度總採購額的20.1%、20.5%、13.6%及17.6%。於往績記錄期間各年度／期間，我們向最大供應商的採購額分別約為人民幣159.9百萬元、人民幣174.6百萬元、人民幣210.3百萬元及人民幣135.1百萬元，分別佔我們同年度總採購額的5.8%、5.2%、4.2%及7.2%。我們通常按票後30天、90天、120天、180天與前五大供應商結算款項。

下表載列往績記錄期間各年度／期間我們前五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	採購額	佔總採購額 (人民幣千元)	購買產品類型 %	賬期(天)	業務關係 開始年份
1	供應商A ⁽¹⁾	159,911	5.8	鐵芯組件	90/120	2020年
2	供應商B ⁽²⁾	131,500	4.8	銅線	90	2019年
3	供應商C ⁽³⁾	109,541	4.0	變壓器油	30	2020年
4	供應商D ⁽⁴⁾	91,160	3.3	磁芯	90	2020年
5	供應商E ⁽⁵⁾	63,136	2.3	電感器	120	2022年
總計		<u>555,248</u>	<u>20.1</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「**供應商A**」為一家總部位於中國且並未在任何證券交易所上市的公司。其主要從事變壓器鐵芯及相關電力設備部件的研發及製造。其已於變壓器部件及電力設備零件的生產方面建立營運能力。
- (2) 本文件所述「**供應商B**」為一家總部位於中國的上海證券交易所上市公司的附屬公司。其主要從事用於變壓器、電機及其他電磁設備的漆包銅線的製造及銷售。基於公開可得資料，其母公司是中國領先的電磁線產品製造商之一。其產品廣泛應用於電力設備、新能源及工業領域。
- (3) 本文件所述「**供應商C**」為一家總部位於中國且並未在任何證券交易所上市的公司。其主要從事電力工程項目的設計與施工、電氣維護與測試、營運及維護服務，以及可再生能源解決方案的技術開發及應用。基於公開可得資料，供應商C曾為多家國內外企業提供電力工程服務，包括中國移動、中國聯通、騰訊及阿里巴巴。
- (4) 本文件所述「**供應商D**」為一家總部位於中國的上海證券交易所上市公司的附屬公司。其主要從事應用於電力電子及電力設備的軟磁材料及粉末冶金產品的研發及生產。基於公開可得資料，其母公司是中國領先的粉末冶金產品製造商之一。其產品廣泛應用於電力電子及工業設備領域。
- (5) 本文件所述「**供應商E**」為一家總部位於中國且並未在任何證券交易所上市的公司。其主要從事光伏設備及電力電子元件的製造及銷售。基於公開可得資料，供應商E為可再生能源設備製造商及光伏項目提供產品及服務。

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	採購額	佔總採購額 (人民幣千元)	購買產品類型 %	賬期(天)	業務關係 開始年份
1	供應商A	174,615	5.2	鐵芯組件	90/180	2020年
2	供應商B	156,775	4.6	銅線	90/120	2019年
3	供應商F ⁽¹⁾	146,911	4.3	變壓器油	30	2023年
4	供應商G ⁽²⁾	111,018	3.3	銅帶、鋁帶	30/60	2022年
5	供應商H ⁽³⁾	104,969	3.1	磁芯	90/120	2016年
		<u>694,289</u>	<u>20.5</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「**供應商F**」為一家總部位於美國的跨國公司的附屬公司，並非上市公司。其主要從事農產品及特種工業材料的生產及供應。基於公開可得資料，其母公司集團在全球營運，並供應應用於製造業的工業材料。其產品包括應用於電力設備領域的特種材料。
- (2) 本文件所述「**供應商G**」為一家總部位於中國且並未在任何證券交易所上市的公司。其主要從事銅材及其他有色金屬產品的加工及供應。基於公開可得資料，供應商G提供用於電力設備製造的高純度銅材。
- (3) 本文件所述「**供應商H**」為一家總部位於中國並在深圳證券交易所上市的公司。其主要從事應用於電力轉換領域的金屬粉末磁芯材料的研發及製造。基於公開可得資料，供應商H被認為是中國領先的金屬軟磁粉末磁芯材料製造商之一。其產品廣泛應用於可再生能源設備及電力電子領域。

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	採購額	佔總採購額 (人民幣千元)	購買產品類型 %	賬期(天)	業務關係 開始年份
1	供應商B	210,259	4.2	銅線	120	2019年
2	供應商A	177,425	3.6	鐵芯組件	180	2020年
3	供應商G	100,796	2.0	銅帶、鋁帶	90	2022年
4	供應商H	95,140	1.9	磁芯	90/120	2016年
5	供應商J ⁽¹⁾	93,806	1.9	鋁線	120	2025年
總計		<u>677,427</u>	<u>13.6</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「**供應商J**」為一家總部位於中國的非上市企業，主要從事新能源及智能製造行業關鍵材料的研發與生產。其產品包括漆包銅圓線、扁線、纏繞線及各類專用線材產品，主要應用於節能變壓器、儀用變壓器、高效節能電機及新能源汽車電氣部件。

業 務

截至2026年6月30日止六個月

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比(%)	購買產品類型	賬期(天)	業務關係 開始年份
1	供應商B	135,076	7.2	銅線	120	2019
2	供應商J	60,791	3.2	鋁線	120	2025
3	供應商A	51,763	2.8	鐵芯組件	180	2020
4	供應商K ⁽¹⁾	42,937	2.3	間隔條等	90	2020
5	供應商G	40,864	2.2	銅帶、鋁帶	90	2022
總計		<u>331,431</u>	<u>17.6</u>			

附註：

- (1) 本文件所述「**供應商K**」為一家在中國成立的公司。該公司成立於2000年，是一家全球領先集團在中國的區域性運營實體，該集團專注於輸配電系統及高壓變壓器絕緣技術。供應商K並未公開上市，主要提供變壓器專用絕緣產品，包括絕緣板、絕緣紙及絕緣組件。

據我們所深知，於往績記錄期間各年度／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，概無董事、其聯繫人或任何股東（據我們的董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）於我們往績記錄期間各年度／期間的前五大供應商中擁有任何權益。

我們通常與主要供應商簽訂協議。以下為我們與供應商安排的主要條款概要：

- **產品規格與品質保證。**供應商須按照約定的產品規格、採購規範及適用的行業與國家標準提供產品，並確保產品符合約定的品質要求。
- **定價機制。**產品價格通常根據採購訂單或約定的價格表確定，並可能根據採購量或其他約定的商業安排進行調整。
- **付款及信貸條款。**付款條款通常於採購訂單約定，並須遵守雙方同意的發票與結算安排。
- **物流與交付。**供應商一般負責按照約定的交付安排將產品運送至指定地點。
- **瑕疵產品與補救措施。**倘產品有瑕疵或不符合標準，供應商通常須根據相關協議採取補救行動，如換貨、退貨或賠償。
- **終止。**供應商協議通常無固定期限，任何一方均可根據約定的終止條款終止協議。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷供應商所定價格的大幅異常波動、供應商重大違約或供應商交貨嚴重逾期的情況。

業 務

重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，若干實體同時為我們的客戶及供應商(反之亦然)。作為客戶，該等實體向我們購買材料等產品；作為供應商，我們向該等實體購買磁芯等產品。

下表載列於往績記錄期間，我們與該等重疊客戶及供應商之間的銷售及採購詳情：

供應商D：	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
銷售收入(人民幣千元)	—	—	1,246.1	724.1	409.8
佔總收入的百分比(%)	—	—	0.02	0.03	0.02
採購金額(人民幣千元)	91,160.2	40,805.4	32,772.5	14,686.8	19,785.5
佔總採購金額的百分比(%)	3.3	1.2	0.7	0.9	1.1
毛利率(%)	—	—	98.5	99.9	97.6
本集團毛利率(%)	—	—	17.6	17.5	19.7
與本集團毛利率差額(%)(*)	—	—	80.9	82.3	77.9

附註： 供應商D為2023年我們的五大客戶之一。我們主要向其採購磁芯。供應商D於2025年亦向本公司採購儲能產品。

董事確認，於往績記錄期間與該等重疊客戶及供應商進行之交易乃於日常業務過程中按正常商業條款進行。相關交易的價格及主要條款與向其他獨立第三方提供或自其獲得之條款相若。該等重疊客戶及供應商均為獨立第三方，與本公司、其附屬公司、董事或控股股東(業務交易除外)並無過往或現時關係。

* 於2025年，向供應商D銷售的毛利率為98.5%，較本集團同年整體毛利率高80.9%。該較高的毛利率乃主要由於相關銷售與本集團先前建造的儲能項目有關，該項目於2025年已進入運營及節能服務費收取階段。由於該等銷售屬服務性質，因此其毛利率高於本集團整體毛利率。

供應商E：	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
銷售收入(人民幣千元)	—	182.4	763.8	—	834.6
佔總收入的百分比(%)	—	0.00	0.01	—	0.03
採購金額(人民幣千元)	63,136.0	54,000.8	36,996.1	15,761.4	24,751.7
佔總採購金額的百分比(%)	2.3	1.6	0.7	1.0	1.3
毛利率(%)	—	(3.9)	3.0	—	0.4
本集團毛利率(%)	—	20.1	17.6	—	19.7
與本集團毛利率差額(%)(*)	—	(24.0)	(14.6)	—	(19.4)

附註： 供應商E為2023年我們的五大供應商之一。我們主要向其採購高頻電桿。供應商E於2024年及2025年亦向我們採購鋁外殼材料。

董事確認，於往績記錄期間與該等重疊客戶及供應商進行之交易乃於日常業務過程中按正常商業條款進行。相關交易的價格及主要條款與向其他獨立第三方提供或自其獲得之條款相若。該等重疊客戶及供應商均為獨立第三方，與本公司、其附屬公司、董事或控股股東(業務交易除外)並無過往或現時關係。

業 務

- * 於2024年及2025年，向供應商E銷售的毛利率分別為(3.9)%及3.0%，較本集團同年整體毛利率分別低24.0%及14.6%。該等較低的毛利率乃主要由於本集團從外部供應商購買鋁外殼材料，並以有限的加價將該等材料再出售予供應商E，用於加工高頻電桿，隨後再供應予本集團。該安排有助於降低本集團採購高頻電桿的成本。

僱員

截至2026年6月30日，我們共有3,326名全職僱員，分佈於海內外。本集團的大部分員工位於吉安(江西)及佛山(廣東)。下表載列本集團於最後實際可行日期按職能劃分的員工明細。

職能	估總人數	
	人數	%
生產	1,432	43.1
銷售及營銷	222	6.7
研發	742	22.3
財務	81	2.4
行政	849	25.5
總計	3,326	100.0

我們認為吸引、留任及激勵高素質人才是我們持續成功的關鍵，並將具備專業能力及經驗的人才團隊視為我們的核心優勢之一。我們採用高標準及嚴謹的招聘程序，透過多元化渠道選聘合適人選，以配合不同職位及業務發展需要。我們向員工提供具有競爭力的薪酬待遇，薪酬水平一般根據個人資歷、行業經驗、職務及績效表現而釐定。我們亦定期進行績效評估，並向表現優異的員工提供獎金及晉升機會。此外，我們還為員工提供培訓規劃，包括企業通識培訓及部門專項培訓，以提升其專業技能及管理 ability，並配合市場發展需要。

根據中國勞動法律法規的規定，我們已與員工訂立個人勞動合同，內容涵蓋工作時間、薪酬安排、社會保險及福利、勞動保護、工作條件及職業健康保障等事項。根據中國法律及法規的規定，我們參加社會保險及住房公積金並作出相應供款。於往績記錄期，每年／期均存在社會保險及住房公積金繳費不足的情況。於2023年、2024年、2025年各年度及截至2026年6月30日止六個月，我們在社會保險和住房公積金的繳納方面出現缺口，於往績記錄期間各年度／期間的金額分別為人民幣18.4百萬元、人民幣22.8百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣14.9百萬元。董事認為，該等缺口乃主要由我們在中國不同地區的多間附屬公司所開展的業務所致。在該等地區，地方當局對適用的社會保險和住房公積金法規的解釋和執行存在差異，因此需要與不同的地方當局進行協調，並適應各地不同的監管要求和慣例。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們須遵守多項法律、法規及監管標準，任何違反該等要求之行為均可能使我們承擔法律責任」。

業 務

此外，我們無法向閣下保證任何法律法規的變更及其實施不會要求我們補繳任何差額款項、支付逾期費用或繳納罰款，從而對我們財務狀況和經營業績產生不利影響。例如，根據2025年9月1日生效的《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)》，任何關於放棄繳納社會保險費用的協議或僱員承諾，均應被人民法院判定為無效。上述解釋並不意味著我們可以免除依照相關法律法規繳納社會保險和住房公積金的義務。相反，若我們未能依法繳納社會保險費用，僱員有權解除勞動合同，並依據《中華人民共和國勞動合同法》要求獲得經濟補償。有關中國相關法律法規及其對我們業務運營和財務狀況的影響的詳細資訊，請參閱「監管概覽 — 中國法律法規及政策 — 有關勞動及社會保險的法律及法規」。

我們已制定一項五年整改計劃，最終目標是在2030年底前，按照中國現行法律法規，確保所有員工的社會保險及住房公積金繳費全面合規。整改工作將分三個階段實施：第一階段(2026年)包括完成合規差距審計，確保所有新入職員工的繳費100%合規，並逐步將現有員工的繳費基數調整至其實際工資的30%-50%；第二階段(2027年 — 2028年)旨在進一步將繳費基數提高至實際工資的80%-100%，實質上實現所有員工的足額繳費；第三階段(2029年 — 2030年)旨在確保最遲於2030年底前完成所有員工的100%足額繳費，無論該期間公司經營業績如何。儘管已制定整改計劃，但若相關主管部門責令我們全額繳納社會保險及／或住房公積金，我們將予以遵守，並在規定期限內儘快採取整改措施；若未能按照相關主管部門的要求整改此類違規行為，我們可能會受到行政處罰。於往績記錄期內，我們概無就中國社保及住房公積金接獲任何要求全面糾正我們的做法或一次性全部付清任何缺額的書面行政令或被有關監管部門施加任何重大行政處罰。

考慮到相關監管政策以及上述事實，假設當前的社會保險、住房公積金政策及法規並無發生重大變化，且地方政府的執行和監管要求亦無改變，同時亦未出現僱員集體投訴、訴訟或仲裁，我們的中國法律顧問認為，相關監管機構要求我們一次性補繳欠繳的社會保險和住房公積金或者我們因該等事件而受到相關機構重大行政處罰的可能性極小。儘管如此，倘若我們未能遵守中國其他相關的勞動法律法規，亦可能會使我們面臨負債、罰款或僱員索償的風險。

基於上述中國法律顧問的觀點以及相關事實和情況，申報會計師認為截至2026年6月30日，無需就相關繳款不足事項計提任何撥備。

目前，我們的僱員已成立工會。我們與員工保持良好合作關係，且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務糾紛，在為業務經營而錄用員工方面亦未遭遇任何困難。

業 務

保險

我們投保多項保險，包括出口信用保險、海外股權投資保險、職業安全責任保險、團體人身意外傷害保險及僱主責任保險，我們相信該等保險已涵蓋我們日常營運中面臨的主要風險。然而，概不保證我們的保險保障足以覆蓋所有潛在損失。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的財務狀況及其他資本需求有關的風險 — 我們的保險承保可能有限，這可能導致我們需承擔額外費用」。我們將持續檢討及評估我們的風險組合，並根據實際需要及行業慣例，對保險計劃作出必要及適當的調整。根據弗若斯特沙利文的報告，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的保險保障水平與行業慣例一致。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無就業務作出任何重大保險索賠。

物業

於最後實際可行日期，我們在中國擁有83項物業（廣東／江西／安徽的廠房、辦公室、倉庫及員工宿舍），總建築面積約514,810.25平方米，在中國租賃了18項物業用於製造及營運用途，總建築面積約為114,215.25平方米。

自有物業

土地

於最後實際可行日期，我們在中國各地（主要為廣東與江西省）擁有多幅工業用地的土地使用權，可支撐生產設施的總佔地面積超過500,000.0平方米，包括吉安設施及其他作為廠房、倉庫及研發中心等關鍵生產基地。於最後實際可行日期，我們已就所有自有地塊取得土地使用權證，符合中國房地產相關法律。

樓宇或單元

於最後實際可行日期，本集團在中國各地擁有約83項工業樓宇／單元，總建築面積約為514,810.25平方米，主要用作生產廠房、辦公場所、倉庫及檢測設施。於最後實際可行日期，我們已就所有擁有的樓宇取得樓宇擁有權證書。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在中國各地根據18份租賃協議（不包括集團內部租賃）租賃項物業用於製造及營運用途，總建築面積約為114,215.25平方米，租期一般為一至六年，主要用作研發設施、生產場地及辦公場所。據我們中國法律顧問告知，我們尚未就若干租賃物業自相關出租人取得有效的所有權證明，惟其不會對我們的業務產生重大不利影響。請參閱「風險因素 — 與我們的財務狀況及其他資本需求有關的風險 — 我們在中國的認購租賃物業存在登記瑕疵或產權不明的情況，如果我們須清空或搬離，可能會對我們的營運造成影響。」

業 務

根據中國適用法律法規，物業租賃協議須向中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方相關分支機構進行登記。於最後實際可行日期，我們在中國租賃的14份租賃協議中，除七份租賃協議尚未完成租賃備案登記外，其餘七項已完成登記。本集團現正在完成相關必須及實際可行的登記手續。

本集團已制定《固定資產管理規定》，其中載明以下政策與程序，以防止任何與固定資產相關之違規行為再次發生：

- 租賃申請及核准：使用部門應提交完整的租賃申請書，經相關部門、行政部門及財務管理中心審核後，方可依照規定程序簽訂合約。嚴禁擅自簽訂合約。
- 租賃方及物業權屬審查：簽訂合約前，行政部門應嚴格核實租賃方的物業出租權限，並應與合規及法律事務部門協調，審查物業權屬證明文件，以確保相關租賃程序符合規定並降低相關風險。
- 租約簽訂後的歸檔及持續管理：租約簽訂後，行政部門應及時完成相關文件的歸檔及辦理登記手續，進行定期審查，並確保租金支付及物業使用符合規範。如有發現任何問題，應立即處理並報告。

物業估值

於最後實際可行日期，本公司概無持有任何賬面值達其總資產15%或以上的單一物業。基於此，根據上市規則第5.01A條，本公司毋須在本文件內納入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，其要求就本公司所有土地或房屋權益提供估值報告。

競爭

我們於競爭激烈的電力電子及變壓器行業開展業務，面臨來自兩類對手的競爭：一類是具有強大品牌知名度、先進技術及龐大國際銷售網絡的知名國際企業；另一類是主要憑藉成本效益及本地化服務，在特定市場領域競爭的區域及本土競爭對手。為維持並提升我們的競爭地位，我們通過增加研發投入，持續築高技術壁壘。截至2026年6月30日止六個月，我們研發開支達人民幣[102.3]百萬元，戰略重點聚焦於新能源、數據中心等領域的核心產品。此外，我們持續深化與核心客戶的合作，積極拓展海外市場布局，並提高核心產品類別的銷售額。

業 務

我們認為自身的競爭優勢包括：(i)具備全球布局及本地化的生產、銷售及售後服務能力；(ii)擁有獨立研發能力及扎實的技術專長；(iii)產品組合多元且持續優化；(iv)擁有高質素的全球客戶群及強大的品牌影響力；(v)高效的數字化管理系統；及(vi)經驗豐富、具明確戰略願景的管理團隊。儘管如此，技術快速迭代帶來的競爭加劇、定價壓力及不斷變化的客戶需求，或會對我們的市場地位構成影響。我們將持續優化業務策略及運營能力，以維持並提升競爭力。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽」章節。

知識產權

我們認為，知識產權對我們的持續成功至關重要。我們已採取以下關鍵措施保護知識產權，包括：(i)建立一套全面的內部政策，對知識產權實施有效管理；(ii)及時對知識產權進行註冊、備案和申請所有權；(iii)發現第三方侵犯我們的知識產權時及時向管理層報告。

截至2026年6月30日，我們在中國擁有47項註冊商標、688項專利及52項版權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何會對我們的業務構成重大不利影響的、與知識產權侵權有關的威脅或未決糾紛。進一步詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能未能識別或避免侵犯第三方知識產權，因為專利侵權的認定需要進行複雜的法律與事實分析，且結果具有不明朗因素」。

牌照、批准及許可

為經營其業務，本公司須持有各類牌照、許可及批准。本公司持續監察牌照、許可及批准相關規定的合規情況，確保本公司持有經營業務所需的一切相關牌照、許可及批准。本公司中國法律顧問已告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司已從中國相關政府部門取得開展主營業務所必需的主要業務資質和牌照，並且該等經營資質及牌照合法有效。

業 務

以下載列我們現時持有的重要牌照、批准及許可列表。

牌照／許可／批准	持有人	頒發機構	頒發日期	有效期
高新技術企業證書	吉安伊戈爾	江西省科學技術廳、江西省財政廳、國家稅務總局江西省稅務局	2023.11.22	三年
	伊戈爾電子(佛山)	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局	2024.12.11	三年
	伊戈爾電力	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局	2023.12.28	三年
	鼎碩同邦	深圳市科技創新委員會、深圳市財政局、國家稅務總局深圳市稅務局	2025.12.25	三年
	伊戈爾智能電器	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局	2024.12.11	三年
	吉安磁電	江西省科學技術廳、江西省財政廳、國家稅務總局江西省稅務局	2024.11.19	三年

牌照／許可／批准	持有人	頒發機構	有效期
海關進出口貨物收發貨人報關註冊登記證書	本公司	中國海關	長期 ¹
	佛山順德伊戈爾	中國海關	長期
	伊戈爾電子(佛山)	中國海關	長期
	伊戈爾電氣(吉安)	中國海關	長期
	吉安磁電科技有限公司	中國海關	長期
	伊戈爾智能電器	中國海關	長期
	廣東英備特	中國海關	長期
	伊戈爾數字能源(江西)	中國海關	長期
	鼎碩同邦	中國海關	長期
	深圳市伊戈爾量儲科技有限公司	中國海關	長期
	安徽能啟	中國海關	長期
	江西吉特電氣有限公司	中國海關	長期
	江西吉仕邦科技有限公司	中國海關	長期
	吉安市耐特電力設備有限公司	中國海關	長期
	吉安伊源新材料有限公司	中國海關	長期

業 務

牌照／許可／批准	持有人	頒發日期	到期日
排污許可證、固定污染源排污登記 回執	佛山順德伊戈爾	2025.07.22	2030.07.21
	伊戈爾電子(佛山)	2025.06.30	2030.07.09
	伊戈爾電氣(吉安)	2025.12.31	2030.12.30
	鼎碩同邦	2024.11.29	2029.11.28
	吉安磁電	2025.12.31	2030.12.30
	安徽能啓	2024.04.30	2029.04.29
	江西源點新材料有限公司	2022.07.19	2027.07.18
	伊戈爾數字能源(江西)	2026.04.10	2031.04.09
	伊戈爾智能電器	2026.01.21	2031.01.20
	廣東英備特電氣	2026.04.30	2031.04.29

附註：

1 「長期」指登記主體於妥善組建及正常營運期間內均屬永久有效，但前提為其向海關當局登記的資料並無發生重大變動，且無因違反海關規例而導致該項登記被撤銷。

獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們榮獲多項與業務有關的獎項及認可。本集團所獲部分重大獎項及認可載列如下。

獎項及認可	認證日期	頒發機構	備註	類別	獲獎實體
第二屆佛山市專利價值度100強	2023年10月	佛山市知識產權保護中心	協會	有效	伊戈爾電氣
廣東省製造業單項冠軍企業 (光伏上網升壓變壓器)	2024年9月	廣東省工業和信息化廳	省級	有效	伊戈爾電氣
2024年廣東省名優高新技術產品： LED模塊交流電子控制裝置	2024年12月	廣東省高新技術企業協會	省級	有效	伊戈爾電子
高新技術企業	2024年12月11日	國家稅務總局廣東省 稅務局、廣東省 財政廳、廣東省 科學技術廳	國家級	有效	伊戈爾電子
國家知識產權優勢企業	2023年11月	國家知識產權局	國家級	有效	伊戈爾電力科技
省企業技術中心	2024年5月	江西省工業和信息化廳、江 西省財政廳、國家稅務總 局江西省稅 務局	省級	有效	吉安電氣
國家級專精特新「小巨人」企業	2023年7月1日	中華人民共和國工業和 信息化部	國家級	有效	吉安電氣
先進級智能工廠	2025年5月	江西省工業和信息化廳	省級	有效	吉安磁電

業 務

獎項及認可	認證日期	頒發機構	備註	類別	獲獎實體
安徽省創新型中小企業	2025年7月	淮南市工業和信息化局	省級	有效	安徽能啟
廣東省專精特新中小企業	2025年3月25日	廣東省工業和信息化廳	省級	有效	智能電器

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們已身為並可能不時持續身為日常業務過程中產生的多起法律訴訟、仲裁或行政訴訟的一方。截至最後實際可行日期，我們或任何董事概無遭受可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的未決或面臨威脅的重大訴訟、仲裁或行政程序。

中國：我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司並無尚未了結的重大訴訟或仲裁案件，而該等案件可能會對本公司在中國的財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

泰國：據我們泰國法律顧問確認，於往績紀錄期及直至最後實際可行日期，泰國附屬公司並無，且據我們所知從未涉及任何在泰國與其業務、知識產權或其他資產有關的實際、未決或面臨威脅的申索、訴訟、仲裁、行政程序或其他爭議。我們的泰國法律顧問並不知悉任何針對泰國附屬公司的判決、命令或裁決，亦不知悉任何政府、監管或行政行動或調查，而該等行動或調查合理預期會對其營運或財務表現造成重大不利影響。

美國：經我們的美國法律顧問建議，於往績紀錄期及直至最後實際可行日期，美國附屬公司並無且從未涉及任何在美國與其業務、知識產權或其他資產有關的實際、未決或面臨威脅的申索、訴訟、仲裁、行政程序或其他爭議。我們的美國法律顧問並不知悉任何針對我們美國附屬公司的判決、命令或裁決，亦不知悉任何政府、監管或行政行動或調查，而該等行動或調查合理預期會對其營運或財務表現造成重大不利影響。

合規

我們主要遵守中國、美國及泰國監管機構發佈的若干監管規定和指南。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無嚴重違反法律和法規的情況或發生任何系統性違規事件，而令本集團的董事認為該等情況及事件整體上可能會對本集團的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

中國：經我們的中國法律顧問確認，於往績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無任何違反適用中國法律法規的重大情況，亦未發生任何系統性違規事件，而該等情況或事件若綜合考量，可能對本公司的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

泰國：據我們泰國法律顧問確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，泰國附屬公司均在所有重大方面遵守泰國相關法律法規，包括但不限於公司事務、外國所有權、投資促進(BOI)、工廠運營、環境保護、勞動與就業、稅收、海關與貿易、反洗錢、反腐敗、競爭、產品責任與安全、個人資料保護以及土地所有權等方面的規定。根據我們審查的文件及獲提供的資料，泰國附屬公司未受到任何重大處罰、制裁或執法行動，亦不存在正在進行或威脅進行任何此類行動。我們未發現任何單獨或總體上可能對泰國附屬公司的運營、財務業績或聲譽產生重大不利影響的重大不合規行為或法律問題。

美國：經我們的美國法律顧問確認，於往績紀錄期及直至最後實際可行日期，美國附屬公司在所有重大方面均已遵守美國適用法律法規，包括但不限於與公司事務、外資持股、環境保護、勞工及僱傭、稅務、海關及貿易、反洗錢、反腐敗、競爭、產品責任與安全、個人資料保護以及土地所有權相關的法律法規。美國附屬公司並未被施加任何重大罰款、制裁或執法行動，亦無任何有關行動待決或存在潛在威脅。我們的美國法律顧問並未發現任何重大不合規事項或法律問題，而該等事項無論單獨或合併計算，按合理預期會對美國附屬公司的營運、財務表現或聲譽造成重大不利影響。

本公司董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在所有重大方面均遵守中國、美國及泰國以及本文件「監管概覽」所述相關其他司法權區的相關法律法規。

國際貿易政策對本集團業務營運的影響

本集團於其旗下九處生產基地生產產品，其中五處位於中國，其餘四處位於馬來西亞、美國、墨西哥及泰國。就於中國開展的生產活動而言，本集團向位於中國的供應商採購大部分原材料及服務，向其他司法管轄區供應商採購小部分。就於美國開展的生產活動而言，本集團向位於中國及泰國的供應商採購大部分原材料，其餘則從其他司法管轄區採購。

除上述者外，本集團於美國製造的產品僅供應予美國國內客戶。換言之，本集團於美國製造或原產地在美國的任何產品概無進口至中國境內銷售。

就銷售而言，於往績記錄期間，本集團的大部分(按數量計約70%)客戶位於中國，本集團的大部分銷售收入由在國內向位於中國的客戶銷售中國國內生產的產品產生(視乎業務線而定)。另一方面，與向中國客戶銷售所佔的比例相比，來自美國客戶的收入僅佔本集團2023年、2024年及2025年財政年度各年度以及截至2026年6月30日止六個月合併總收入的約7%至17%。因此，本集團在美國的業務僅佔本集團整體業務的一小部分。我們並不知曉來自美國的潛在間接收入(例如，下游客戶透過其獨立銷售或涉及我們產品到美國所產生的收入)。儘管美國對非美國商品實施的貿易限制措施(尤其是進口管制和關稅措施)可能會對我們的客戶於美國開展業務的能力產生影響，但我們無法獲取客戶向美國(或其他任何國家)銷售相關產品的任何資料，因此我們並不知悉任何相關貿易限制措施對本集團運營產生的任何間接重大影響。

業 務

於往績記錄期間，若本集團向海外客戶供應產品，本集團的各相關實體通常都充當出口商的角色，而客戶則充當進口商的角色。我們確認，客戶需按照離岸價(FOB)的運輸條款承擔相關關稅。美國與中國(以及其他國家和司法管轄區)之間的貿易關係仍在不斷變化發展之中。在2025年期間，美國對中國的商品加徵額外關稅，隨後中國亦對美國的商品加徵了報復性關稅，此後經雙方談判，達成暫時和部分的讓步以及暫緩措施。

我們的國際制裁及貿易管制法律顧問已告知，鑒於上述本集團業務模式，並基於其所獲悉有關本集團採購、製造及銷售活動的資料，國際貿易的最新動態，尤其是有關出口管制、進口管制以及中國及美國實施的關稅措施，對本集團的業務營運及[編纂]不大可能產生重大影響。根據國際制裁與貿易管制法律顧問的意見，董事認為(獨家保薦人亦認同)，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團沒有受到任何可能對其業務運營產生重大影響的貿易限制或制裁風險的影響。

從制裁及／或貿易管制角度而言與受限制方及高風險司法管轄區客戶的業務活動

於往績記錄期間，本集團進行了若干受限制方交易。尤其是，我們與5家受限制方進行了交易，包括：

- (i) 為3位客戶提供新能源變壓器、電力電容器、高頻設備以及照明電源等產品。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，源自該3位客戶的總收入合計約為人民幣184.4百萬元、人民幣354.4百萬元、人民幣351.9百萬元及人民幣141.1百萬元，分別佔本集團收入的約5.1%、7.7%、6.7%及5.3%；及
- (ii) 在兩間銀行分別存入存款以及使用一般銀行服務。截至2026年6月30日，本集團在上述銀行的存款總額約為人民幣134.3百萬元。

本集團已將資金存入一家被列入代理行帳戶或通匯帳戶制裁(「CAPTA」)名單的銀行以及一家可能受到「實體名單」上實體所受限制措施的約束的銀行。本集團存入相關銀行存款的原因分別為：(i)使用該銀行的結算服務，為本集團於往績記錄期間與若干俄羅斯客戶之間的交易結算；(ii)使用一般銀行功能，包括銀行承兌匯票相關服務、住房公積金支付以及員工食堂費用的收取。

我們的國際制裁及貿易管制法律顧問已告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無跡象表明任何該等交易違反當時生效的任何適用國際制裁或出口管制法律。

除上述交易以外，於往績記錄期間，本集團與從制裁及／或貿易管制角度通常視為具有高風險的司法管轄區客戶進行交易。下表載列該等交易的進一步詳情。

業 務

客戶	本集團供應的產品	2023年		2024年		2025年		截至2026年6月30日止六個月	
		總銷售收入 (以人民幣百萬元列示)	佔本集團收入的概約比例	總銷售收入 (以人民幣百萬元列示)	佔本集團收入的概約比例	總銷售收入 (以人民幣百萬元列示)	佔本集團收入的概約比例	總銷售收入 (以人民幣百萬元列示)	佔本集團收入的概約比例
10家於俄羅斯註冊成立的公司客戶	若干照明電源、材料以及與工業控制相關產品	18.5	0.5%	63.8	1.4%	4.8	0.1%	0	0%
2家於白俄羅斯註冊成立的公司客戶	若干照明電源	0	0%	0	0%	1.9	0.0%	0	0%
2家於烏克蘭註冊成立的公司客戶	若干照明電源及工業控制系統	0.3	0.0%	0.6	0.0%	0.3	0.0%	0	0%
1家於緬甸註冊成立的公司客戶	若干照明設備及材料	0.1	0.0%	0.2	0.0%	0	0%	0	0%
1家於剛果民主共和國註冊成立的公司客戶	新能源變壓器	1.4	0.0%	0	0%	0	0%	0	0%

我們的國際制裁與貿易管制法律顧問表示，於往績記錄期間，俄羅斯、白俄羅斯、烏克蘭和緬甸並未受到與本公司相關司法管轄區制裁法律或法規所制定的一般及全面進出口、融資或投資禁運措施的限制。然而，從制裁及／或貿易管制的角度來看，彼等通常被視為高風險的司法管轄區，因為彼等會受到其他影響廣泛的制裁和／或貿易限制，因此在該等國家／地區進行的任何交易、往來和／或活動均可能衍生重大制裁風險。儘管如此，我們的國際制裁與貿易管制法律顧問表示，並無跡象表明本集團與上述任何客戶之間的交易違反往績記錄期間或直至最後實際可行日期有效的任何適用國際制裁法律或法規。

本集團設有內部控制框架，以應對國際制裁及貿易管制方面所衍生的風險。具體而言，本集團已制定標題為《反洗錢、反壟斷及經濟制裁管理系統》的內部政策，旨在建立一套框架，以確保遵守適用的制裁、出口管制及海關相關法律法規。預期於[編纂]後，將實施各項措施，包括針對供應商及客戶進行制裁篩查，以及為員工提供合規培訓。

鑒於已實施內部控制顧問建議的強化內部控制措施，董事認為（且獨家保薦人亦認同），現行內部控制措施及政策足以有效減低本集團面臨的國際制裁風險。

業 務

數據安全及隱私

在本集團的業務過程中，本集團會收集、存儲及處理營業資料及交易資料。我們及我們的中國附屬公司所處理的個人資訊範圍，僅限於我們的員工個人資訊，以及業務營運過程中涉及的客戶及供應商聯絡人個人資訊。除上述者外，我們連同我們的中國附屬公司概無處理任何其他個人資訊。本集團認為，數據的機密性、完整性及可用性對其業務經營甚為重要。

2022年7月7日，中國國家互聯網資訊辦公室（「網信辦」）發佈了《數據出境安全評估辦法》，該辦法於2022年9月1日生效。該辦法規定，向境外提供數據且符合《數據出境安全評估辦法》第4條所列情形的數據處理者，須申請數據出境安全評估。2024年3月22日，網信辦進一步頒佈了《促進和規範數據跨境流動規定》，針對數據出境安全評估規定了最新情況。根據《促進和規範數據跨境流動規定》，數據處理者將任何數據傳輸至境外，並存在以下任何一種情況的，其應向網信辦申請進行安全評估：(i)關鍵信息基礎設施運營者向境外提供個人資訊或重要數據；或(ii)關鍵信息基礎設施運營者以外的任何數據處理者向境外提供重要數據，或截至本年度1月1日，累計向境外提供不少於100萬人的個人資訊（不包括敏感個人資訊）或不少於1萬人的敏感個人資訊。截至最後實際可行日期，由於本集團的業務運營並不屬於上述任何一種情況，董事認為《數據出境安全評估辦法》中關於數據出境安全評估的規定目前並不適用於我們。

2021年12月28日，網信辦與另外12個政府部門共同發佈了《網絡安全審查辦法》（「網絡安全審查辦法」），該辦法自2022年2月15日起生效。根據《網絡安全審查辦法》第2條的規定，若關鍵信息基礎設施運營商購買網絡產品和服務，或網絡平台運營商進行任何影響或可能影響國家安全的數據處理活動，均應按照《網絡安全審查辦法》進行網絡安全審查。根據《網絡安全審查辦法》第7條的規定，擁有超過一百萬名用戶個人資訊的網絡平台運營商在進行國外上市時，必須向網絡安全審查辦公室申請網絡安全審查。

截至最後實際可行日期，(i)本集團未曾收到任何有關其是否已被相關政府部門認定為關鍵信息基礎設施運營商的釐定結果的通知；(ii)本集團未曾透過資訊技術或互聯網開展任何涉及用戶個人資訊的收集、使用、存儲或處理的業務；(iii)本集團未曾收到任何來自相關政府部門的網絡安全審查通知，亦未曾牽涉由網信辦發起的任何安全審查調查，未曾收到任何與此相關的問詢、通知、警告或制裁；及(iv)此次[編纂]乃於香港[編纂]，而非於國外上市。因此，經中國法律顧問告知，考慮到上述情況，假設本集團目前的業務並無發生重大變化，國家並無出台新的規定，相關政府部門亦未對《網絡安全審查辦法》進行重大修改，董事認為根據《網絡安全審查辦法》第2條和第7條進行的網絡安全審查不適用於本集團。為降低數據安全風險，本集團已實行一套綜合方法，包括嚴格的數據加密、安全的數據存儲規範及嚴謹的傳輸策略，以確保敏感資料的機密性及完整性。

業 務

本公司已建立完善的內部數據保護架構，旨在有效管理及控制機密資料的存取權限。為此，本公司已制定明確且詳盡的企業資料使用、儲存及共享規範，確保僅獲適當授權的員工能在必要知悉原則下存取敏感資料。員工嚴格依據其職務角色取得資料存取權限，且僅能將資料用於履行職責之目的。另外，本公司員工於入職時均須簽署保密協議，其中嚴格禁止未經授權披露任何與公司相關的機密資料。該項政策確保本公司員工理解保護公司資料的重要性，並對維護資料機密性承擔相應責任。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司並未發生任何重大資料外洩或資料遺失事件，亦未出現任何對客戶或分銷商個人資料的重大未授權使用情況。

環境、社會及管治(ESG)

1. 管治

我們已建立ESG管理體系，董事會作為最高管理機構，下設ESG委員會統管ESG相關事宜，包括管理公司ESG戰略及ESG議題、審議公司ESG相關披露文件、識別並評估ESG相關風險和機遇等。ESG委員會下設ESG領導小組和ESG管理部，負責制定行動目標與計劃，並下設ESG工作小組推進各項ESG工作任務。董事會與ESG委員會每年召開不少於一次定期會議，聽取ESG工作匯報，並定期開展ESG主題培訓。我們遵守董事會多元化政策，開展董事選舉工作時考慮包括但不限於性別及年齡等因素。我們嚴格遵守相關法律法規，已制定反貪腐制度，嚴禁賄賂、勒索、欺詐、洗錢以及其他不道德行為。

2. ESG重要性評估

2.1 ESG重大風險評估機制

我們根據本公司業務性質以及未來發展方向，基於風險評估程序對ESG相關風險進行鍼對性識別及程度判定，並採取緩解措施，降低潛在風險。

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
環境合規管理	若未能有效遵守環保法規，可能面臨行政處罰或訴訟。	對識別出的關鍵環境風險實施分級管控。
排放與廢棄物管理	若無法合規處置廢氣及廢棄物，將面臨行政處罰。	每月開展排放物環境影響排查，對公司廢氣、污水及噪音進行定期監測。
應對氣候變化	極端天氣影響供應鏈及生產安全。	將氣候相關風險與機遇納入公司整體治理框架。

業 務

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
能源管理	若能源管理不當，將造成公司運營成本的上升。	開展節能改造、實施建築節能、推廣清潔能源使用。
水資源管理	若水資源管理不善，將直接推高用水成本和廢水處置費用。	定期分析各環節用水數據，推廣「一水多用」，明確節水考核和巡檢頻率，將節水目標納入部門KPI考核。
勞工權益	若未能建立合法合規的勞動制度，將增加管理與法律成本。	禁止僱用童工，禁止任何形式的強迫勞動，為員工提供具有競爭力的薪酬福利體系和績效激勵體系。
員工發展及培訓	若未能建立健全的僱員培訓和職業發展體系，將削弱長期競爭力。	建立管理與專業雙重職業發展通道，並為員工提供各種專項培訓。
員工健康與安全	若無法提供安全工作環境，可能會使運營成本提高。	開展日常監測工作、制定應急救援預案、成立應急救援分隊等。
產品質量與安全	產品質量審查不足可能導致收益減少和生產成本增加。	成立質量事故應急處理小組，定期開展產品質量事故調查工作。
知識產權保護	若缺乏知識產權保護意識，可能導致運營成本上升。	規範專利的申請流程，並定期為全體員工提供專項培訓。
數據安全與客戶隱私保護	若在數據安全及個人隱私保護方面缺乏管控力度，可能導致產品、運營成本上升。	建立數據備份及恢復機制和各類防火牆，對公司內網進行安全漏洞掃描。

業 務

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
客戶關係管理	若不能響應客戶需求與反饋，可能導致收益減少。	積極與客戶溝通，迅速制定應對方案並切實執行。
可持續供應鏈	若對供應商管理不當，可能導致公司面臨產品質量風險、合規處罰及品牌聲譽受損。	將ESG方面的績效表現納入供應商管理體系，定期對供應商開展可持續發展審核。
企業管治	若缺乏企業合規管理體系，可能導致營收降低、運營成本上升。	建立管理架構和明確的運行機制，定期組織合規及ESG專項系統性培訓。
商業道德	若出現違反商業道德的行為，將面臨法律訴訟、監管重罰及高額賠償。	嚴禁不道德行為，並定期為董事會及員工提供反腐敗和反賄賂合規培訓。

3. 環境事宜

3.1 環境合規管理

我們嚴格遵守環境保護法規及內部政策，並針對每項環境目標至少進行一次年度進度檢討，以確保有效管理。

廢棄物目標：已制定「有害廢棄物及無害廢棄物合規處理率」的廢棄物管理目標。

「雙碳」目標：2030年前實現碳達峰，2050年實現碳中和。

能源管理目標：實現單位產品綜合能耗每年下降1%的能源目標。

節水目標：至2035年，我們將實現人均日用水量降至行業先進水平、人均生活用水量下降8%–10%。

截至報告期末，公司未發生環保違規違法事件或重大泄漏事件，亦未受到任何與環保相關的重大處罰。

表：排放物產生量

指標	單位	2023年度	2024年度	2025年度	2026年上半年
氮氧化物(NO _x)	千克	22.7	20.7	21.4	6.8
硫氧化物(SO _x)	千克	0.8	0.9	1.1	0.6
顆粒物(PM)	千克	1.7	1.5	1.6	0.5

業 務

表：廢棄物產生量

指標	單位	2023年度	2024年度	2025年度	2026年 上半年
有害廢棄物產生量	噸	93.9	109.4	186.4	133.7
無害廢棄物產生量	噸	1,640.0	2,739.8	2,998.5	1,589.8

表：水資源使用量

指標	單位	2023年度	2024年度	2025年度	2026年 上半年
耗水量	噸	291,949.8	436,219.0	403,681.4	160,062.9

應對氣候變化：我們通過對經營影響的詳細分析，已充分意識到氣候變化帶來的業務風險，為響應全球氣候治理要求，我們已建立氣候風險識別、評估及管理體系，並持續落實應對舉措。

風險名稱	風險描述	潛在影響	減緩措施
實體風險 暴雨、颱風等極端天氣	由氣候變化引發的極端天氣事件。	生產臨時停工影響產品交付進度與客戶履約能力。	建立應急管理體系，成立應急領導小組，明確應急處置措施，制定相關應急處置方案。
轉型風險 政策與法規影響	相關政策法規對企業和產品的環保要求日趨嚴格。	公司或供應商的環境違規行為可能引發行政處罰，導致運營成本增加或收入減少。	制定多項環境管理內部制度和方案，並要求供應商嚴格遵守相關環境政策與法規。
技術風險	產品或技術研發可能滯後於可持續轉型趨勢。	客戶對低碳、環保產品需求提升，若研發進度滯後，可能導致產品競爭力下降。	開展綠色設計，優化產品結構和功能，降低環境風險。
聲譽風險	相關方日益關注氣候變化及ESG相關信息。	若公司在環境管理等方面表現不佳，可能引發負面輿論。	建立與關鍵利益相關方的持續對話機制，確保建議被及時納入決策閉環。

表：溫室氣體排放量

指標	單位	2023年度	2024年度	2025年度	2026年 上半年
溫室氣體排放量(範圍一)	噸二氧化碳當量	2,023.4	3,150.3	4,140.9	792.5
溫室氣體排放量(範圍二)	噸二氧化碳當量	15,837.5	17,994.9	24,614.2	13,124.8
溫室氣體排放量(範圍三—類別6：商務差旅)	噸二氧化碳當量	264.4	1,868.9	2,660.4	740.0
溫室氣體排放總量(範圍一、二、三)	噸二氧化碳當量	18,125.3	23,014.1	31,415.5	14,657.3

註：

- (1) 本次範圍三排放數據披露僅涵蓋商務差旅中飛機、高鐵、汽車出行及酒店住宿產生的溫室氣體排放。
- (2) 2026年1月至6月溫室氣體排放數據未經獨立第三方核查，後續或根據核查結果調整。

業 務

表：主要能源使用量

指標	單位	2023年度	2024年度	2025年度	2026年 上半年
汽油	千克	23,390.8	21,316.7	22,042.3	7,028.2
柴油	千克	19,678.8	24,353.3	32,686.7	21,216.7
天然氣	立方米	673,970.0	995,899.0	999,040.0	297,434.0
乙炔	千克	7,985.6	12,829.0	14,832.9	4,596.2
外購電力	千瓦時	27,609,074.0	36,676,977.0	45,081,656.2	24,735,813.8
自建光伏電力使用量	千瓦時	3,260,483.0	7,099,705.2	7,326,809.0	2,912,423.0

4. 社會事宜

4.1 勞工權益：

我們嚴格遵守相關法律法規要求，已制定多項內部制度以保障員工的權益。我們堅決不僱用童工，並禁止任何形式的強迫勞動。截至報告期末，僱員總人數為3,326人，其中男性員工1,993人，女性員工1,333人。我們秉持公平、公正的晉升原則，建立管理與專業雙重職業發展通道，鼓勵員工持續學習和成長。

4.2 員工健康與安全：

我們嚴格遵守法律法規要求，已在公司內部制定多項安全管理制度，並建立安全生產委員會作為公司安全生產管理、監督的最高機構。我們定期聘請第三方專業機構開展職業病危害檢測工作，並提供相應的改進建議。此外，我們為全體生產工作人員提供職業健康與安全相關法規、職業知識等培訓與宣貫。

工作地點意外

於2024年4月，我們位於佛山市順德區北角鎮的生產基地高頻車間發生了一起工傷死亡事故（「該事故」），導致一名員工死亡，並造成約人民幣1.27百萬元的直接經濟損失。該事故發生時，該名員工打開自動浸油機的檢修門進入機體內部，不慎遭運轉中的機械裝置壓傷致死。

該事故發生後，主管機關經正式調查，將該事故定性為一般生產安全責任事故，並認定本公司負有責任，理由包括（但不限於）本公司未在自動浸油機的側門安裝安全互鎖裝置或有效屏障，以防止人員進入旋轉區域。因此，本公司於2024年12月被處以約人民幣510,000元的罰款，該款項已於同月全數繳清。除該事故外，本公司於往績記錄期間並未涉及任何其他安全事故。

經我們的內部控制顧問確認，我們已制定相關的生產安全內部控制系統，而該事故的發生主要歸因於生產安全領域內部控制程序的執行不力。

業 務

為防止類似事故再次發生，我們已加強內部控制系統的溝通與執行，並採取以下內部控制及安全管理措施：

- 安全生產培訓：本集團針對新進員工實施三級安全培訓(工廠、車間及班組層級)，內容涵蓋安全規章、操作標準、應急響應及防護技能。員工須通過考核方可上崗。本集團已更新安全培訓內容，納入事故警示教育及高危作業实操培訓，並對全體員工進行了安全再培訓與考核。特殊作業人員須持有有效證照。
- 生產安全事故處理：本集團依據分級標準執行事故通報、現場保全、醫療救援、調查分析、責任認定及檔案歸檔。同時進行事故檢討與整頓，評估安全制度、設備防護、培訓成效及現場管控，並將「未遂事故」納入危害管理系統。
- 安全責任落實：本集團已簽訂各級安全生產責任書，涵蓋所有管理人員及員工。我們制定安全生產獎懲規定，依法依規處理違規及疏失行為，並將安全績效納入定期考核，形成閉環問責機制。
- 應計管理：本集團已制定應急救援計劃、成立應急救援小組，並定期組織應急演練。一旦發生事故，應立即執行現場應變及人員救援作業。

經考慮(i)經本集團內部控制顧問審核，本集團已實施強化安全措施，以防止2024年12月前後發生的該事故再次發生；(ii)除該事故外，據我們的中國法律顧問告知，本集團於往績記錄期間概無接獲任何與工作安全有關的行政處罰；(iii)董事確認，本集團將繼續分配充足資源並盡最大努力持續維持及改善安全管理體系，以降低與安全問題相關的固有風險。董事認為，且獨家保薦人亦同意，該等措施屬充足及有效。

關於該事故，佛山市順德區北滘鎮應急管理辦公室(作為對該事故具有監督管轄權的主管政府機關)其後於2024年12月23日簽發一份證明(「證明」)，確認：(i)該事故未對公共利益造成嚴重損害，亦未產生超出企業範圍的重大社會影響；(ii)該事故不構成嚴重損害公共利益的重大違規行為；(iii)人民幣510,000元的行政處罰不屬於中國現行法規所定義之重大行政處罰決定，及(iv)除上述事件及行政處罰外，相關主管機關於2021年1月1日至本文件所述日期，未發現本公司有其他違反適用生產安全法律法規之情形。

業 務

鑒於上文所述及基於該證明，我們的中國法律顧問認為，該事故未對公共利益造成嚴重損害或產生重大社會影響，因此不構成嚴重損害公共利益的重大違規行為。我們的中國法律顧問還認為，該行政處罰不屬於重大行政處罰決定。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除上述事件外，我們並未接獲相關主管機關發出任何處罰或通知，要求我們進一步加強工作場所安全措施。

鑒於(i)據中國法律顧問告知，該事件並不構成嚴重損害公共利益的嚴重違法行為，且該行政處罰不屬於重大行政處罰決定；(ii)該處罰已全數結清；(iii)董事認為該事件屬孤立事件，且並非由重大內部控制缺陷所導致；及(iv)本集團於該事件發生後，已實施全面的工作安全管理系統，以提供安全且符合規定的工作環境，董事認為（且獨家保薦人亦認同），該事件並未且將不會對本集團的業務營運及財務狀況造成任何重大不利影響。

4.3 可持續供應鏈：

我們遵守相關法律法規，已在公司內部制定供應鏈管理辦法與流程。我們將環境、社會責任等方面的績效表現納入供應商管理體系，嚴格審核供應商基本資質文件，定期對供應商開展可持續發展審核，根據結果進行分級審核與管理。

內部控制及風險管理

內部控制

本公司已指定專責人員，監察本公司對規管其業務營運的中國相關法律法規的持續合規情況，並監督必要措施的執行。本公司已採納規管其業務營運及管理多個方面的內部規則及政策，如公司章程、股東會議事規則、董事會議事規則、信息披露事務管理制度及關聯交易決策制度。

本公司已聘請獨立內部控制顧問，對本公司風險管理進行審查，並對內部控制選定領域（包括財務報告程序和披露控制、銷售、應收賬款與收款、採購、應付賬款及付款、現金與資金管理、資產管理、研發、信息系統一般控制及合規管理）開展初步評估。本公司內部控制顧問根據相關評估提出改善建議。針對其發現的事項及建議，本公司已依情況實施整改及優化措施。內部控制顧問於2026年8月對本公司補救措施執行後續追蹤程序，未發現內部控制體系存在任何重大缺陷。經審議本公司內部控制顧問編製的報告後，本公司董事確認，內部控制顧問提供的所有主要建議均已獲採納，並已採取相應糾正行動以改善本公司內部控制的不足與弱項。本公司董事認為，本公司經強化的內部控制措施屬充分有效，可確保將來遵守相關法律及法規。

業 務

風險管理

在日常業務營運過程中，本公司面臨各類風險。本公司面臨的主要營運風險包括(其中包括)本公司應對技術變革的能力、相關產業的競爭狀況、本公司維持及增加客戶人數及使用量的能力、本公司完善或升級其產品升級及推出新產品的能力、本公司維護及擴張其銷售與分銷網絡的能力以及跨產業領域成功拓展市場並建立市場認可度的能力。有關本公司所面臨的各類風險之披露事項請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險」。此外，本公司亦面臨若干市場風險，例如與本公司財務狀況相關的信用風險、流動資金風險及利率風險。詳請參閱「財務資料 — 財務風險披露」。本公司已在業務經營的各方面實施風險管理政策及程序，包括日常營運管理、數據安全、財務申報流程、員工行為規範及法律合規。本公司董事會監督及管理營運相關的整體風險。本集團已設立審計委員會，以審查及監督本集團的財務申報流程及內部控制體系。本公司審計委員會成員的資格、經驗以及該委員會責任的詳細說明，請參閱「公司資料」。