

業 務

概述

今日玉柴船電

我們是領先的發電動力解決方案供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年中國發電用發動機的銷售收入計，我們是中國最大的發電用發動機供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，我們亦是中國領先的船用發動機供應商，按2025年中國中高速船用發動機銷售收入計排名第二。我們設計、開發、製造及銷售發電用發動機、船用發動機、發電機組及發動機零部件，服務廣泛的經濟市場，包括數據中心、分佈式電站、基建工程、電信通訊、醫療保健、採礦、農業、油氣及船舶運輸與作業領域。我們主要在中國開展業務，並保持在海外的銷售團隊，覆蓋歐洲、中東、非洲、亞洲和南美洲。

我們的里程碑事件

我們的歷史可追溯至1951年，當時為生產農機具於廣西玉林成立玉林泉塘。玉林泉塘其後發展並於1992年重組為玉柴集團，其發動機與機械業務轉移至當時新成立之附屬公司玉柴股份。2015年，玉柴股份成立了專注於開發、製造及銷售發電用發動機與船用發動機的船電動力事業部。2022年，玉柴股份將該船用及發電機組業務注入本公司。自此，我們始終專注於獨立研發、產品創新與工程卓越，並建立了為全球客戶認可之玉柴船電品牌。

下表載列我們迄今為止業務發展的主要里程碑：

年份	事件
1951年	玉林泉塘於廣西玉林成立，主要從事農機具的生產。
1992年	玉林泉塘發展並重組成玉柴集團，其後將發動機與機械業務轉移至新成立附屬公司玉柴股份。
1994年	玉柴股份的控股股東玉柴國際在紐交所上市。
2015年	玉柴股份成立專門的船電動力事業部，其專注於發電用發動機及船用發動機的設計、開發、製造及銷售。
2016年	推出我們主要發電用發動機系列之一YC16VC。
2017年	玉柴安特優動力有限公司（「玉柴安特優」），為玉柴股份與羅爾斯羅伊斯動力系統旗下附屬公司Rolls-Royce Power Systems AG 對半持股旨在生產 <i>mtu</i> Series 4000 柴油發動機的合營企業成立。
2022年	隨著船電動力事業部持續發展及市場前景向好，玉柴股份將該船電動力業務注入本公司。

業 務

我們的品牌及產品組合

我們的產品組合主要涵蓋發電用發動機及船用發動機。我們設計製造的發電用發動機產品達到強大性能，具備高功率輸出、高可靠性和低排放的特性，持續為我們終端客戶的營運和增長提供動力。我們亦小規模提供發電機組、發動機零部件及若干發動機相關服務。

我們主要提供「玉柴」品牌產品，並憑藉多年來多元化的產品供應獲取客戶的認可。我們亦提供玉柴安特優（我們與羅爾斯羅伊斯動力系統的合營企業）所生產的 *mtu* 品牌產品。透過此雙牌策略，我們能夠滿足客戶差異化的需求及偏好。

下表載列我們於所示年度／期間按產品種類劃分的收入明細：

	2023 財年		2024 財年		2025 財年		2025 年上半年		2026 年上半年	
	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	%
	(未經審計)									
發電用發動機	2,457,201	75.8	3,052,467	76.4	4,216,096	68.5	1,954,638	65.7	3,032,358	67.5
大型發動機	853,339	26.4	1,374,107	34.5	2,321,617	37.7	1,027,342	34.5	1,807,332	40.2
重型發動機	943,006	29.0	864,381	21.6	908,505	14.8	434,363	14.6	533,827	11.9
中小型發動機	660,856	20.4	813,979	20.3	985,974	16.0	492,933	16.6	691,199	15.4
船用推進發動機及輔助發動機	481,183	14.9	476,999	11.9	659,287	10.7	271,102	9.1	378,152	8.4
發電機組	114,769	3.6	113,234	2.8	421,417	6.9	284,157	9.5	583,143	12.9
發動機零部件及其他	185,855	5.7	357,096	8.9	853,639	13.9	468,219	15.7	503,082	11.1
總計	3,239,008	100.0	3,999,796	100.0	6,150,439	100.0	2,978,116	100.0	4,494,381	100.0

我們的進入市場策略

我們向全球的原始設備製造商(OEM)、終端用戶及分銷商銷售我們的產品。我們的直銷客戶以OEM為主，該等企業將我們的發電用發動機與其他組部組裝成發電機組，隨後銷售至各行各業的終端用戶。此外，我們主要通過分銷商銷售我們的船用發動機。我們主要通過廣泛覆蓋的服務網絡為客戶服務，該服務網絡包含超過1,000家經授權服務站，能7×24小時快速響應。

我們的全球化進展

我們致力於拓展全球佈局。我們的海外銷售額由2023財年的人民幣120.2百萬元增加78.4%至2024財年的人民幣214.4百萬元，佔我們2024財年總收入的5.4%；及我們的海外銷售額進一步增加56.7%至2025財年的人民幣335.9百萬元，佔我們2025財年總收入的5.5%。於2026年上半年，我們的海外銷售額達致人民幣232.8百萬元，較2025年上半年的人民幣105.6百萬元增加120.5%，佔2026年上半年總收入的5.2%。截至最後實際可行日期，我們的海外銷售團隊已覆蓋歐洲、中東、非洲、亞洲及南美洲。

我們的全球機遇

自2012年成立以來，我們在中國持續擴大客戶群並贏得客戶的認可。我們亦已戰略性開拓國際市場，並成功在多個關鍵市場獲得了立足點。

業 務

在人工智能革命驅動數據中心快速擴容、分佈式發電站獲更廣泛採用、基礎設施建設持續推進及發電用發動機供應趨緊的背景下，我們預見未來將迎來重大的全球市場機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，全球發電用發動機市場規模預期將由2025年約人民幣669.0億元增長至2030年的人民幣1,596.0億元，複合年增長率為19.0%；而中國發電用發動機市場規模預期將由2025年約人民幣181.0億元增長至2030年的人民幣43.0億元，複合年增長率為20.7%。尤其是，作為算力基礎設施核心載體，AI數據中心的市場規模正在迅速擴大。隨著人工智能數據中心需求顯著增長，對高可靠性基礎設施的依賴亦同步提升，進而帶動發電用發動機需求呈現強勁增長。根據弗若斯特沙利文的資料，全球數據中心發電用發動機市場規模預計將由2025年約人民幣382.0億元增長至2030年的人民幣1,073.0億元，複合年增長率為22.9%。

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們的經營業績取得顯著增長。我們於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年分別錄得收入人民幣3,239.0百萬元、人民幣3,999.8百萬元、人民幣6,150.4百萬元、人民幣2,978.1百萬元及人民幣4,494.4百萬元。我們於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年的毛利分別為人民幣725.5百萬元、人民幣936.4百萬元、人民幣1,529.5百萬元、人民幣692.5百萬元及人民幣1,230.0百萬元，而毛利率分別為22.4%、23.4%、24.9%、23.3%及27.4%。我們於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年的淨溢利分別為人民幣395.9百萬元、人民幣535.8百萬元、人民幣877.2百萬元、人民幣447.6百萬元及人民幣826.3百萬元，而淨溢利分別為12.2%、13.4%、14.3%、15.0%及18.4%。

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢能讓我們充分利用未來的機遇並取得長足發展：

中國領先的發電動力解決方案供應商

我們是中國領先的發電動力解決方案供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年中國發電用發動機的銷售收入計，我們是中國最大的發電用發動機供應商，市場份額為22.3%。根據弗若斯特沙利文的資料，我們亦是中國領先的船用發動機供應商，按2025年中國中高速船用發動機的銷售收入計則排名第二，市場份額為17.9%。

我們已獲得客戶的廣泛認可。我們的發電用發動機產品已被中國領先的電訊運營商、互聯網公司及數據中心供應商所採用，支持經濟關鍵基礎設施的可靠運行。

我們亦曾榮獲多項業界殊榮，並積極參與制定行業標準。截至2024年12月31日，我們屢獲中國機械工業聯合會及中國機械工程學會頒發的中國機械工業科學技術進步獎以及國家知識產權局頒發的中國專利獎等業內獎項。此外，我們參與了一項國際標準的修訂，即《往復式內燃交流發電機組第4部分：控制裝置與開關裝置》，五項國家標準的修訂，包括《往復式內燃機驅動的交流發電機組》第1部分、第7部分和第9部分，以及《船舶節能產品使用技術條件及評定方法》及《船用甲醇燃料發動機》、一項行業標準的修

業 務

訂，即燃氣機通用技術條件和試驗方法，並參與了七項新社會團體標準的制定，包括《柴油發電機組用散熱器》、《西藏金融數據中心建設規範》、《移動電源車運維管理技術規範(柴油機類)》、柴油機冷卻系統電加熱器、大功率內燃機氣門彈簧、柴油機虛擬標定系統及預製化資料中心技術規範。該等在整個產業鏈中獲得的認可和貢獻，亦促成我們立足於領先的市場地位。

全面且具競爭力的產品組合

我們已組建全面且具競爭力的產品組合，包括發電用發動機、船用發動機、發電機組以及發動機零部件。截至2026年6月30日，我們已向市場推出29個發電用發動機系列及23個船用發動機系列。

我們的「玉柴」品牌發動機產品以其卓越的性能引領市場趨勢，具有高功率輸出、高可靠性和低排放的特性。例如，我們的YC16VC系列發電用發動機擁有3,608千瓦的最大功率和每分鐘1,500轉的最大轉速，可完全滿足數據中心對發電機組的負載能力要求。根據弗若斯特沙利文的資料，我們採用成熟的電控單體泵(「**ECUP**」)和高壓共軌(「**HPCR**」)技術，一套集成我們YC16VC系列發電用發動機的典型2兆瓦發電機組，在符合G3級要求的同時，最高瞬態加載能力可達77%。相比之下，功率輸出相同的可比發電用發動機通常僅能達到約60%至65%的最高瞬態加載能力。我們亦分銷**mtu**品牌發動機產品，該產品由我們與羅爾斯羅伊斯動力系統的合營企業玉柴安特優製造。透過此雙品牌策略，我們得以滿足客戶的差異化需求及偏好。

截至最後實際可行日期，我們的發電用發動機涵蓋從5千瓦到4,200千瓦的廣泛電力供給，可滿足從小型工業設施到大型基礎設施項目的多樣化需求。我們的發電用發動機服務於各行各業，在應急備用供電、離網發電和電網調峰等關鍵領域擔當著重要的角色。尤其在人工智能革命加速推動下，數據中心市場正迎來結構性、長期性的擴張，進而帶動了對發電容量顯著且持續的需求。這為我們的產品組合帶來了重大、長期趨勢性的發展動力，同時我們的產品組合亦具備戰略性優勢，能夠充分滿足市場對高可靠和高韌性電力供應日益增長的需求。

我們的船用推進發動機為在內陸水路和沿海水域作業的各類船舶提供強勁的推進解決方案，包括漁船、貨船、客船、工程船及其他船舶。

體系化、自主及前瞻性的研發能力

透過持續的長期投資，我們已構建前沿的研發能力，這在我們的核心技術進步中得到體現。

- (a) **高強度、輕量化設計技術**：透過利用高強度、輕量化和低運動設計，我們在大缸徑發電用發動機中實現了高功率密度和高速性能，解決了傳統大缸徑發電用發動機結構複雜、笨重和剛性差等共性問題。截至最後實際可行日期，我們的VC系列(包括YC16VC和YC12VC)是中國唯一缸徑為200毫米或以上的國產V型高速柴油發電用發動機。
- (b) **高效、清潔燃燒技術**：我們專有先進的斜插式電控單體泵系統專為高速、高功率發電用發動機和船用柴油發動機設計，可實現高效清潔燃燒、低成本及出色的燃料適應性。

業 務

- (c) **智能控制技術**：我們的全功能大功率控制器，其整合了電子控制單元(ECU)，適配不同燃料發動機，具備空燃比與爆震智能控制，確保在不同燃料來源條件下及嚴苛的工業場景中穩定運行。
- (d) **發電站機組集群綜合並網控制技術**：我們的發電站機組集群綜合並網控制技術，專注於高速大功率發電用發動機、高效交流發電機、高彈性聯軸器、高效餘熱回收裝置、智能機組控制系統、多機並網控制系統、智能監控及報警系統、集裝箱式系統及消防聯動系統的集成設計。該技術旨在解決發電站多功能要求和高整合度的挑戰。
- (e) **船舶動力系統技術**：通過採用機槳匹配仿真分析，本技術解決了海洋工程船舶在複雜海況和多變負載下運行時，主推進系統效率低下、能耗高和動力反應滯後的問題。其實現了發動機變速箱與螺旋槳之間的最佳匹配，確保整體推進效率處於高水平。

我們已建立一個以Teamcenter平台為基礎的高效率協同設計系統。透過三維建模及電腦輔助模擬分析等全流程工具，我們實現了高效精準的設計。此外，憑藉全參數正向仿真設計技術，我們實現了發電用發動機整機的正向設計，能夠精確計算產品性能並主動規避設計缺陷。

此外，我們已建立一套穩健的試運行機制，確保研發準確性、新產品開發效率及對市場需求的快速反應。我們的發動機測試台架可測試功率高達7,500千瓦。該等測試台架具備寬廣的測試測量能力，涵蓋發動機性能、排放、可靠性、功能性、發電機組瞬態與穩態性能，以及振動與噪音，其同時可滿足柴油、天然氣及甲醇等多燃料類型發動機的測試要求以及部件安裝和拆卸要求，為驗證和改進設計成果提供全面支撐。

我們的整個設計及研發流程均遵循「V模型」。在「V模型」中，開發階段與測試階段一一對應、並行開展，圍繞客戶終端需求和應用場景設計，提前鎖定驗證標準，確保每個設計環節都可追溯、可驗證。有關進一步詳情，請參閱本節「研發—研發流程」。

我們的研發活動源動力來自一支具有穩健技術積澱的專屬研發團隊。截至2026年6月30日，我們擁有174名設計研發人員，佔員工總數的21.4%，其中碩士及以上學歷佔比超過23.6%。核心研發團隊成員平均擁有約10年行業經驗，涵蓋發電用發動機整機設計、系統設計、仿真分析、性能開發、機械開發及智能化控制等關鍵領域。該團隊及其成員榮獲多項國家級和行業獎項，包括「2020年中國專利優秀獎」、「中國機械工業科學技術獎二等獎」及「2024年廣西科學技術進步一等獎」。憑藉我們技術積累和行業經驗，我們主導或參與制定了四項國家標準和三項協會標準，持續為行業技術的規範化和標準化貢獻力量，同時也建立了我們自身的市場影響力。我們已建立強大的知識產權及技術壁壘。我們憑藉深厚的技術積累與行業影響力，累計主導或參與一項ISO國際標準、五項國家標準、一項行業標準及七項社會組織標準的制定，為行業技術規範化及標準化發展貢獻力量，並為自身構築了市場影響力。我們構建了堅實的知識產權與技術壁壘。截至2026年6月30日，我們共獲得專利613項，其中中國專利共604項(包括113項發明專利)及九項根據《專利合作條約》註冊的國際專利。

業 務

我們與領先的國際發機機構發動機設計及研究公司和機構具有深度合作關係，其中包括德國FEV Group GmbH、奧地利HERON Technik GmbH及英國倫敦布魯內爾大學，以及中國國內高等院校，其中包括上海交通大學、華中科技大學、天津大學及武漢理工大學。透過與該等公司及機構聯合攻關，我們持續提升技術能力。

貫穿整個價值鏈的卓越工程

我們透過審慎平衡的策略，將核心部件的戰略性自主生產與強大的多層級採購能力相結合，構建了高質、高效、靈活且具成本競爭力的製造和供應鏈體系。

我們自主研發及製造氣缸體及氣缸蓋等核心發動機部件。我們自主研發的氣缸體可承受250巴以上的超高爆壓。我們自主研發的氣缸蓋氣道流量系數為0.4。這確保了我們產品強大的性能、高度的可靠性及持續的成本優勢。我們亦已建立一個延伸至供應商的端到端供應鏈體系，有效確保零部件生產保障、準時交付以及品質穩定的無縫協同。我們實施多源採購策略，一般維持至少兩家合格的重要零部件供應商，以降低供應鏈風險。詳情請參閱本節「供應鏈—採購」。此採購策略亦獲高度本地化的供應鏈支持。截至2026年6月30日，超過90%的部件類別均於中國境內採購。

我們採用模組化、系列化及標準化的設計原則，這一原則顯著提升了生產靈活度及訂單履行速度，同時強化了產品在多種應用場景下的相容性。我們的方法在初始設計階段伊始就集合考慮了各行業的多元化需求，從而能以最小化的結構改動滿足終端客戶的非標準化需求。在生產階段，我們建立了柔性生產體系，相容多品類產品生產，且具備快速調整工藝和流程的能力，達到了高效生產與個性化定製的最佳平衡。

我們以精益生產為核心生產理念，推行自檢、互檢、專檢的品質管理制度。我們安裝了五軸加工中心、臥式鏜銑加工中心以及裝配和噴漆機器人等設備，並輔以三維坐標測量儀。透過我們的製造執行系統(MES)和品質管理系統(QMS)，我們在所有生產階段嚴謹追蹤產品品質。我們亦維持管理體系認證(包括ISO9001質量管理體系認證、CCS認證以及發電產品和船用發動機的行業特定產品認證)，以確保我們的營運及管理體系行之有效。

廣泛的銷售及服務網絡及不斷擴張的全球業務佈局

我們在中國及海外國家設有廣泛的銷售網絡。截至2026年6月30日，我們在中國的銷售及服務網絡包括我們的總部及在中國主要地理區域的13個區域銷售中心。為推動我們的國際知名度及拓展業務，截至2026年6月30日，我們設立五個海外業務部門，覆蓋歐洲、中東、非洲、亞洲及南美洲，並配備179銷售及營銷人員(其中121名駐中國，58名駐中國境外)。2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，我們來自海外市場的收入分別為人民幣120.2百萬元、人民幣214.4百萬元、人民幣335.9百萬元、人民幣105.6百萬元及人民幣232.8百萬元，分別佔同期我們總收入的3.7%、5.4%、5.5%、3.5%及5.2%。

業 務

我們亦已建立由超過1,000個授權服務站組成的廣泛服務網絡，從而能夠迅速回應客戶要求。所有授權服務站的工程師及技術人員均須參加至少200小時的培訓，取得相關證書並通過年度考核。該等措施（連同其他措施）使我們於往績記錄期間的客戶滿意率超過96.5%，此乃根據接受售後服務的客戶在服務後透過熱線進行的追蹤評分計算得出，並按所有回覆中獲5星（「非常滿意」）及4星（「滿意」）評分的百分比所界定。

截止最後實際可行日期，我們的服務網絡覆蓋中國333個地級行政組別以及四個直轄市。此外，我們在全國派駐了高級現場技術服務工程師，專注於解決複雜的售後問題。我們訓練有素、技術精湛的服務工程師，在充足的備件庫存和高效的營運管理支援下，確保了7×24小時的快速響應能力。對於客戶的所有維修及維護要求，我們保證在五分鐘內響應。

具遠見且在創新方面往績卓越的管理團隊

我們的管理團隊擁有穩健的行業專業知識，在發電和船舶動力發動機領域平均擁有超過10年的經驗。彼等對行業格局、科技趨勢及客戶需求有深入了解。

我們的執行董事兼總經理寧興勇先生在發動機行業擁有逾30年經驗，同時具備本土化專業知識及全球化視野。其市場洞察及持續的戰略推進令我們取得強勁的經營業績，包括根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年在中國發電用發動機銷售收入中排名第一。此外，其亦成功將本公司定位為國內通信公司巨頭及全球互聯網科技公司數據中心備用電源的供應商之一。此外，憑藉涵蓋生產、研發及營銷全價值鏈的豐富經驗，寧先生主導推動了生產線小時薪酬制改革、營銷渠道優化及項目制研發管理體系落地等一系列重大改革舉措。寧先生一直引領本公司鞏固在中國的領先地位，並拓展全球化佈局。

我們的首席技術官黃永仲博士擁有博士學位，為正高級工程師，於2025年獲重新委任為中國內燃機工業協會專家委員會委員，並曾獲委任為中國電工技術學會專家委員會委員。彼曾主導多項國家級及省級重點研發項目，包括國家重點研發計劃項目「典型船舶超低排放控制系統樣機實船示範」課題及廣西科技重大專項「高效節能環保船電用柴油機研發」。彼領銜開發了全球首台可穩定運行於煤礦瓦斯濃度低至6%的兆瓦級甲烷燃料發電機組、中國首台缸徑超過200毫米的高速大功率柴油發電用發動機，以及研發出中國首款滿足國際海事組織(IMO)第三階段排放標準的船用柴油機，並帶領其團隊開發了涵蓋YC4D及YC12VC等20多個系列船舶及發電用發動機。過去五年，黃博士作為項目負責人主持五項國家級及省級項目，如廣西創新驅動發展專項資金項目「典型船舶超低排放控制系統樣機實船示範」課題、廣西科技重大專項「新一代大功率發電用發動機的開發與產業化」、國家重點研發計劃「船舶尾氣超低排放控制及監測技術研究與示範應用」、廣西重大科技項目「海洋工程用發動機關鍵技術研究及產業化」以及廣西國資委科技成果轉化項目「高效智能大功率燃氣發電機組開發及產業化」。

業 務

我們的戰略

我們擬採取以下戰略，以增強我們的核心競爭力、實現業務的可持續增長並維護我們的市場地位，同時為客戶創造價值。

深化核心應用領域滲透，鞏固市場地位

我們旨在通過深化在關鍵終端用戶應用市場的滲透，進一步鞏固我們發動機產品核心應用的市場優勢。

- (1) **數據中心備用電源應用。**我們計劃通過與頂級核心客戶（包括領先的互聯網技術及雲端服務提供商）建立長期合作來增加發動機銷售，並打造標杆項目以強化品牌知名度。我們將取得國際認證，把握全球數據中心擴張機遇，拓展海外及高端市場份額。我們將完善多發電機組集群併網解決方案，提供定製化OEM解決方案，並與OEM合作夥伴協作開發定製備用電源解決方案。
- (2) **分佈式主用發電站應用。**我們將通過滿足工業園區、區域能源中心及中小型礦場等場景的核心需求擴大市場份額。我們將深化與國內區域能源運營商及海外中小型能源企業的合作，開發分佈式主用發電站標準化解決方案，並搭建O&M平台，提供實時能耗監測及預測性維護警報。
- (3) **基礎設施建設發電應用。**我們將與EPC承包商、地方基礎設施建設平台及工程項目運營商建立長期合作關係，並打造標杆案例，提升在基礎設施及工程領域的品牌關聯度。
- (4) **中速船用發動機應用。**我們將在現有高速船用發動機產品組合基礎上，逐步拓展至中速船用發動機領域。通過提供中速發動機與船舶推進一體化動力解決方案，深化與領先船廠及遠洋船東的合作。我們還將獲取國際船級社認證，並通過當地分銷商網路開拓亞洲、南美洲等新興造船市場。

豐富產品組合，覆蓋全場景動力需求

我們旨在強化具備全場景定製能力的綜合產品組合，以滿足下游行業差異化的動力解決方案需求。

- (1) **優化發電用發動機產品組合。**我們將滿足多場景發電需求，深化核心應用滲透並提升產品適應性。針對大型數據中心及工業設施，我們將開發5,000kW以上發動機，提升模組化設計與多機組集群相容性。針對中大型油氣田，我們將開發燃油消耗低於174g/kWh的高效發電用發動機，提升極端環境耐用性。針對海外農村基礎設施、中小型工業應用及電信基站，我們將升級現有機型智能化遠程運維功能，增強區域能源適配性。我們將構建以大功率發動機為旗艦、中小型發動機為配套的分層產品組合，覆蓋大型集中式及小型分佈式應用。
- (2) **完善船用發動機產品譜系，助力綠色航運轉型。**我們將把握高端化與低碳化趨勢，拓展產品品類。我們將升級中速船用發動機，適配遠洋貨輪、拖船及大型海洋工程平台等高端應用，並建立覆蓋各類船舶及航線的船用發動機產品組合。

業 務

- (3) **推動燃料多元化及低碳能源適配性。**我們將依託專用測試台架投入，提升發動機對傳統、低碳及零碳燃料的多燃料適配能力。針對傳統燃料，我們將優化清潔燃燒，降低油耗與排放，強化燃料過濾及防腐蝕保護。針對低碳及零碳燃料，我們將開發適配天然氣、生物柴油、甲醇、氫及氨的發動機及靈活燃料切換控制系統，降低燃料依賴並提供定製化解決方案。
- (4) **專注場景化產品定製。**我們將針對特定場景提供定製化動力解決方案。針對超大規模數據中心備用電源，我們將開發具備智能與儲能協同的多機組集群動態負載分配演算法，保障高穩定性運行。針對高粉塵及極寒環境，我們將升級空氣過濾、冷啟動、承載、冷卻及潤滑系統，強化防腐與防塵保護。針對嚴苛海洋環境下的船舶應用，我們將提升發動機與螺旋槳匹配性能及低碳燃料發動機對各類船舶與航線的適應性。

強化技術研發，鞏固核心技術壁壘

我們將通過持續內部研發、資源整合及提升場景化產品適應性，實現核心技術突破與迭代。

我們致力於攻克關鍵技術瓶頸，提升核心場景下的產品功能與專用適配性。在大功率發電領域，我們將進一步升級高效清潔燃燒技術以提升發動機熱效率，研發大功率系列所需的高強度輕量化零部件與材料，增強發動機在極端工況下長期運行的可靠性。在低碳發電領域，我們將加快新型燃料技術落地，重點突破天然氣、甲醇及氨的燃燒效率與腐蝕控制問題，同時拓展智能控制系統的燃料適應性，實現新型燃料發動機的精準空燃比控制與爆震抑制。在電站發電機組集群領域，我們將升級併網控制技術與動態負載分配演算法，提升機組擴容時的同步性與穩定性。我們還將推動中速船用發動機技術高端突破，包括大功率機型關鍵控制系統，並提升複雜海洋環境及重載工況下的動態回應，以滿足高端遠洋船舶及大型電站的需求。

我們將深化產學研協同，整合全球技術資源。國際方面，我們將與零碳燃料燃燒控制、設備防腐保護領域的頂尖科研機構合作，採用先進測試方法與極端工況標準，滿足海外高端市場的要求。國內方面，我們將與高校建立快速中試及產業化通道，聚焦智能併網系統的高效新燃料適配與動態負載調節，並聯合培養低碳動力及高端中速發動機領域的專業人才，支撐長期研發需求。

擴充產能並優化供應鏈

我們致力於配合核心業務增長，通過針對性產能擴充與供應鏈優化，搭建穩定高效的生產供應體系，支撐業務可持續發展。

在產能擴充方面，我們將聚焦大型發動機及中速船用推進發動機等核心產品，審慎擴大產能，保障交付能力。

在供應鏈方面，我們將完善高端核心零部件供應商資格標準，擴充優質供應商資源庫，強化多供應商備份機制以降低採購風險。我們將完善分級供應商評估模型，支撐高

業 務

端產品拓展與全球化佈局。我們將深化與曲軸等核心零部件供應商的技術合作，加快進口依賴零部件的國產化進程。我們將通過整合數據與生產計劃系統，強化數字化供應鏈管理，提升風險預警準度與物料調配效率，確保物料穩定及時供應。

拓展全球佈局及服務網絡

我們旨在通過區域市場開發、本地化運營、服務升級與全球品牌建設，把握全球需求增長及區域擴張機遇。

我們將採用「場景化推廣+標杆案例傳播」的雙軌海外戰略，拓展市場並強化區域協同與品牌滲透。我們將參加行業展會展示適配本地的動力解決方案，與中資企業合作打造可複製的海外標杆項目，並聯合當地OEM、分銷商及終端用戶開展品牌推廣、提供定製化動力解決方案，提升海外客戶的品牌認可度與忠誠度。

我們計劃搭建覆蓋營銷、技術支持與品牌傳播的本地化運營體系，滿足區域差異化需求。我們將與本地科研機構及行業協會合作，追蹤技術趨勢與政策變化，優化營銷重點並使品牌定位貼合本地需求，支撐產品迭代與策略調整。

為提升服務能力與客戶體驗，我們將聚焦客戶對設備可靠性與及時回應的需求，構建全球服務保障體系。我們將與本地合作夥伴共建服務站或組建本地自有團隊，強化設備診斷與故障排除的遠程技術支持，並通過區域庫存優化全球零部件配送體系，保障及時供應與海外客戶設備正常運行。

業務模式

我們是中國領先的發電動力解決方案供應商，亦是領先的船用發動機供應商。我們設計、開發、製造及銷售發電用發動機、船用發動機、發電機組與發動機零部件，以服務廣泛的經濟市場，包括數據中心、分佈式電站、基建工程、電信通訊、醫療保健、採礦、農業、油氣及船舶運輸與營運領域。我們聚焦於技術開發，並建立具有強大性能、高可靠性及持續成本優勢的產品。

我們向經挑選的可靠供應商採購發動機零部件，以確保零部件的質量及穩定性。我們主要內部生產發動機及發電機組，並從專業且合資格的供應商採購發動機及發電機組，以滿足強勁的市場需求。憑藉在發動機及發電機組行業的經驗及洞察力，我們與全球OEM及其他客戶建立關係。我們主要在中國開展業務，海外銷售團隊銷售我們的產品至歐洲、中東、非洲、亞洲和南美洲。我們透過內部服務團隊以及廣泛的授權服務站網絡為客戶提供服務。

產品及服務

我們主要提供「玉柴」品牌產品。憑藉我們在中國開發及生產柴油發動機的多年經驗，我們已贏得OEM、分銷商及終端用戶的高度認可，並打造全面及具競爭力的產品組合。我們亦提供玉柴安特優生產的**mtu**品牌產品。

我們的產品組合主要包括發電用發動機以及船用發動機。我們的發電用發動機可分為：(i)額定功率超過1,500千瓦的大型發動機，包括自主生產的「玉柴」品牌發動機及採購自玉柴安特優的**mtu**品牌發動機；(ii)額定功率介乎500千瓦至1,500千瓦（均含首尾）的

業 務

重型發動機，包括自產發動機及主要外購自玉柴集團實體的發動機；及(iii)額定功率小於500千瓦的中小型發動機，包括自產發動機及主要外購自玉柴集團實體及玉柴股份關聯方的發動機。我們的船舶推進及輔助發動機包括自產發動機及主要外購自玉柴集團實體及玉柴股份關聯方的發動機。截至2026年6月30日，我們向市場提供29個系列的發電用發動機及23個系列的船用發動機。

我們亦提供自產及外購的發電機組。此外，我們亦小規模供應發動機零部件及若干發動機相關服務。

自產發動機或自產發電機組，指由我們內部自主生產的發動機或發電機組。即便我們將部分獨立生產工序（例如機加工及性能測試）委託予合格服務提供商，只要我們負責生產計畫、技術規格、質量標準及出貨放行，且該發動機或發電機組並非作為成品向供應商採購，該等發動機或發電機組仍視為自產產品。根據弗若斯特沙利文的資料，自產產品的此定義符合行業慣例。外購發動機或發電機組，則指我們向供應商（主要為玉柴集團實體、玉柴股份關聯方、玉柴安特優及OEM）採購的成品發動機或發電機組，並銷售予客戶。於往績記錄期間，(i)我們外部採購的大型發動機為從玉柴安特優採購的*mtu*品牌發動機，(ii)我們外部採購的重型發動機主要從玉柴集團實體採購，(iii)我們外部採購的中小型發動機主要從玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購，(iv)我們外部採購的船用發動機主要從玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購，及(v)我們外部採購的發電機組從合資格的第三方OEM採購。詳情請參閱本節「與關聯方的交易」及「產品及服務—發電機組」。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，我們銷售自產發動機及自產發電機組所產生的收益，分別佔我們收入的68.0%、67.2%、67.5%、63.1%及71.0%。

下表載列我們於所示年度／期間按產品種類劃分的收入明細：

	2023財年		2024財年		2025財年		2025年上半年		2026年上半年	
	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	%
	(未經審計)									
發電用發動機	2,457,201	75.8	3,052,467	76.4	4,216,096	68.5	1,954,638	65.7	3,032,358	67.5
大型發動機	853,339	26.4	1,374,107	34.5	2,321,617	37.7	1,027,342	34.5	1,807,332	40.2
自產	652,701	20.2	1,114,903	28.0	2,013,851	32.7	839,455	28.2	1,591,777	35.4
外購	200,638	6.2	259,204	6.5	307,766	5.0	187,887	6.3	215,555	4.8
重型發動機	943,006	29.0	864,381	21.6	908,505	14.8	434,363	14.6	533,827	11.9
自產	933,861	28.7	829,245	20.7	865,557	14.1	417,403	14.0	489,712	10.9
外購	9,145	0.3	35,136	0.9	42,948	0.7	16,960	0.6	44,115	1.0
中小型發動機	660,856	20.4	813,979	20.3	985,974	16.0	492,933	16.6	691,199	15.4
自產	200,247	6.2	317,360	7.9	428,536	7.0	190,594	6.4	270,207	6.0
外購	460,609	14.2	496,619	12.4	557,438	9.0	302,339	10.2	420,992	9.4
船舶推進及輔助										
發動機	481,183	14.9	476,999	11.9	659,287	10.7	271,102	9.1	378,152	8.4
自產	397,149	12.3	408,596	10.2	580,690	9.4	227,287	7.6	337,798	7.5
外購	84,034	2.6	68,403	1.7	78,597	1.3	43,815	1.5	40,354	0.9
發電機組	114,769	3.6	113,234	2.8	421,417	6.9	284,157	9.5	580,789	13.0
自產	18,752	0.6	16,697	0.4	263,309	4.3	204,111	6.8	500,292	11.2
外購	96,017	3.0	96,537	2.4	158,108	2.6	80,046	2.7	80,497	1.8
發動機零部件及										
其他	185,855	5.7	357,096	8.9	853,639	13.9	468,219	15.7	503,082	11.1
總計	3,239,008	100.0	3,999,796	100.0	6,150,439	100.0	2,978,116	100.0	4,494,381	100.0

業 務

我們提供由傳統能源及清潔能源驅動的發動機及發電機組。我們的傳統能源產品主要以柴油為燃料，而清潔能源產品則以天然氣、石油伴生氣、煤層氣、沼氣、液化天然氣等氣體為燃料。於往績記錄期間各年度／期間，我們銷售發動機及發電機組的收入中超過90%來自傳統能源驅動產品。在專注於傳統能源產品的同時，我們亦積極加強清潔能源產品的技術儲備，並擴大清潔能源產品的供應。

下表載列於所示年度／期間按產品類別劃分的發動機及發電機組銷量。

	2023財年	2024財年	2025財年	2025年上半年	2026年上半年
	(台)				
發電用發動機	35,601	43,225	53,560	27,620	39,835
大型發動機	977	1,394	2,168	961	1,667
自產	828	1,219	1,956	830	1,531
外購	149	175	212	131	136
重型發動機	5,023	4,756	5,720	2,770	3,457
自產	4,941	4,437	5,360	2,619	3,117
外購	82	319	360	151	340
中小型發動機	29,601	37,075	45,672	23,889	34,711
自產	5,501	7,598	10,821	4,778	6,907
外購	24,100	29,477	34,851	19,111	27,804
船舶推進及輔助發動機	4,911	4,282	5,104	2,574	2,691
自產	2,144	2,090	2,607	1,150	1,449
外購	2,767	2,192	2,497	1,424	1,242
發電機組	170	1,448	3,260	1,241	1,827
自產	39	14	135	106	300
外購	131	1,434	3,125	1,135	1,527

於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，雖然我們銷售的發動機台數中，分別有66.3%、66.7%、63.7%、68.0%及68.3%為外購的中小型發動機及船用發動機，但該等發動機於相應年度／期間分別僅貢獻我們收入的16.8%、14.1%、10.4%、11.6%及10.3%。該等外部採購的發動機主要從玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購，與我們內部生產的更高功率發動機相比，其售價及毛利率普遍較低。我們採購此類發動機，旨在以其他發動機產品補充我們的高功率產品組合，從而為客戶提供功率輸出覆蓋範圍廣泛的全面產品組合，以應對現有市場需求，並鞏固我們的市場地位，同時集中內部資源及產能用於開發及生產通常利潤較高的高功率發動機。詳見本節「與關聯方的交易—自關聯方採購成品發動機的原因」。

發電用發動機

截至最後實際可行日期，我們的發電用發動機（包括大型發動機、重型發動機及中小型發動機）覆蓋5至4,200千瓦的廣泛功率輸出範圍。該等發動機在集成至發電機組時，可作為主用或備用電源廣泛應用於多個領域，包括但不限於數據中心、分佈式電站、基礎設施、基礎工程、高端製造、採礦、油氣勘探、電信基站、公共安全及應急響應等。我們的若干系列柴油發電用發動機達到189克／千瓦時或以下的最低燃油消耗率。截至2026年6月30日，我們提供29種系列的發電用發動機。

業 務

下表載列我們的大型發動機、重型發動機及中小型發動機的主要應用範圍及主要系列的額定功率：

	額定功率 ⁽¹⁾	主要應用範圍	主要系列
大型發動機	高於 1,500 千瓦	數據中心、分佈式發電站、金融機構、高端製造、採礦及油氣勘探等	YC16VC、YC12VC、YC20VTD及YC16VTD
重型發動機	500–1,500 千瓦(包含首尾數值)	基礎設施、基建工程、物業開發、畜牧業等	YC6TF、YC6TH及YC6TD
中小型發動機	低於 500 千瓦	電信基站、基礎設施、公共安全與應急響應(如消防、救災及水利)等	YC6MJ、YC6MK、YC6A及YC4D

附註：

- (1) 倘某一系列包含額定功率範圍跨越多個額定功率類別的型號，則該系列根據其大多數型號所屬的類別進行分類。

大型發動機

我們的大型發動機具備高功率輸出、高可靠性、強勁負載突加響應能力及優異的環境適配性，各項性能指標均達到行業領先水平，使其適合應用於數據中心及分佈式發電站。採用我們成熟的電控單體泵及高壓共軌技術，我們的YC16VC、YC20VTD及YC16VTD系列等多款發電用發動機，可抵禦0%至100%的突加負載且無需停機。

於往績記錄期間，除銷售我們自主生產的「玉柴」品牌大型發動機外，我們亦向玉柴安特優採購「mtu」品牌大型發動機。該等發動機由玉柴安特優生產。詳情請參閱本章「與關聯方的交易—與玉柴安特優的交易」一節。

我們的大型發動機主要應用領域包括數據中心、分佈式發電站、金融機構、高端製造、採礦及油氣勘探等領域。於往績記錄期間，我們專注並擬持續聚焦於數據中心及分佈式發電站等應用範圍。

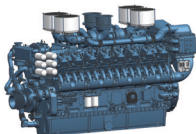
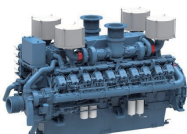
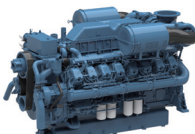
- **數據中心：**我們的大型發動機已廣泛部署於為數據中心的系統提供備用電源。數據中心提供海量數據儲存、處理及互動服務，需要快速轉換至穩定的供電以在主電網斷電期間管理及保護大量數據。尤其是，人工智能數據中心需要更高及更穩定的電力，以支持專用硬件，以確保訓練及推理營運不受中斷。由於數據中心需持續不間斷運作，因此在發生電力故障時，需要安全可靠的備用發電系統。我們的大型發動機能夠滿足數據中心(尤其是人工智能數據中心)對大容量、高性能及高可靠性備用發電系統的複雜需求，該等系統具備強勁的瞬態響應能力，並能有效應對可能導致網絡故障及服務中斷的停電及電力短缺情況。我們的YC16VC、YC12VC、YC20VTD及YC16VTD系列能滿足數據中心行業的嚴格要求。尤其是，我們的YC16VC系列已廣泛應用於中國領先的互聯網科技公司及電信營運商所營運的數據中心。於2025財年及2026年上半年，我們自產的YC16VC系列發動機銷售佔我們各期間總收入的27.6%及30.0%。

業 務

- **分佈式發電站：**我們的大型發動機亦為分佈式發電站提供主要電力。分佈式發電站是為工業園區、區域能源中心及礦場等鄰近用電點提供主要電力的本地化發電設施。因此，分佈式發電站要求發電系統具備高穩定性、卓越的燃料效率及低生命週期營運成本。憑藉我們高速大缸徑發動機設計、清潔燃燒及渦輪增壓技術，我們的大型發動機在常用輸出功率方面具備高穩定性、高效率及強勁的瞬態響應的特點。集成了我們的大型發動機，例如YC16VC、YC12VC及YC16VTD系列的發電機組正被廣泛應用於北歐、中東、亞洲、中亞及非洲等海外地區的分佈式發電站。

於往績記錄期間，我們提供的大型發動機指導價一般介乎人民幣780,300元至人民幣3.0百萬元之間。

下表載列我們供應的大型發動機主要系列的主要規格：

主要系列	YC16VC	YC12VC	YC20VTD	YC16VTD
圖片				
主要規格				
應用：	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應
燃料類型：	柴油及燃氣	柴油及燃氣	柴油	柴油及燃氣
排量：	105.6升	79.2升	65.3升	52.3升
氣缸數量：	16	12	20	16
結構佈局：	V型	V型	V型	V型
氣缸缸徑：	200毫米	200毫米	152毫米	152毫米
沖程：	210毫米	210毫米	180毫米	180毫米
功率範圍：	2,206–3,608千瓦	1,520–2,206千瓦	2,206–2,426千瓦	1,672–1,985千瓦
轉速：	1,500轉／分鐘	1,500轉／分鐘	1,500轉／分鐘（適用於50赫茲發電機組）； 1,800轉／分鐘（適用於60赫茲發電機組）	1,500轉／分鐘（適用於50赫茲發電機組）； 1,800轉／分鐘（適用於60赫茲發電機組）

重型發動機

我們的重型發動機具有高功率密度、緊湊結構及輕量化的特點。我們的重型發動機在動力輸出、燃油經濟性、排放及噪音、振動與聲振粗糙度(NVH)方面均有強勁表現。

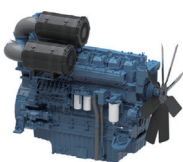
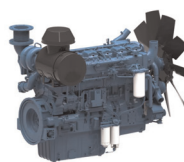
於往績記錄期間，除銷售我們自主生產的重型發動機外，我們亦主要向玉柴集團實體有限度地採購重型發動機，以銷售予客戶。詳情請參閱本節「與關聯方的交易－與玉柴集團實體的交易」。

業 務

我們的重型發動機主要應用領域包括基礎設施、基礎設施建設、房地產開發、畜牧業等。尤其是，我們的重型發動機可用於為基礎設施及基礎設施建設行業提供備用和應急電力，該等場景要求發動機在極端戶外條件（如高溫、嚴寒、潮濕及多塵）下提供穩定電力輸出，且需具備低油耗與低維護成本的特點。我們的重型發動機通過堅固的結構設計、清潔燃燒技術及針對戶外環境的自適應特性，滿足了這些要求。

於往績記錄期間，我們提供的重型發動機指導價一般介乎人民幣105,000元至人民幣950,000元之間。

下表載列我們供應的重型發動機主要系列的主要規格：

主要系列	YC6TF	YC6TH	YC6TD
圖片			
主要規格			
應用：	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應
燃料類型：	柴油及燃氣	柴油	柴油及燃氣
排量：	31.8 升	28.2 升	19.6 升
氣缸數量：	6	6	6
結構佈局：	直列式	直列式	直列式
氣缸缸徑：	175 毫米	175 毫米	152 毫米
沖程：	220 毫米	195 毫米	180 毫米
功率範圍：	1,118–1,221 千瓦	787–990 千瓦	572–815 千瓦
轉速：	1,500 轉／分鐘	1,500 轉／分鐘（適用於 50 赫茲發電機組）；1,800 轉／分鐘（適用於 60 赫茲發電機組）	1,500 轉／分鐘（適用於 50 赫茲發電機組）；1,800 轉／分鐘（適用於 60 赫茲發電機組）

中小型發動機

我們的中小型發動機具有廣泛的特定功率輸出及轉速、對各種應用的強大適配性以及低運維成本。該等發動機排量較低，結合先進的廢氣處理技術，更能符合嚴格的國內外排放法規。此外，此類發動機通常是經驗證的標準化系列，非常適合用於多燃料配置的整合設計與開發。

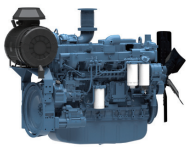
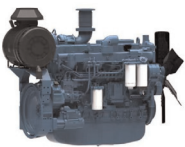
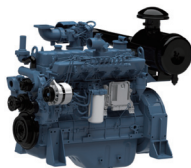
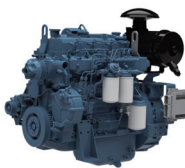
於往績記錄期間，除銷售自產的中小型發動機外，我們大部分的中小型發動機仍主要採購自玉柴集團實體及玉柴股份關聯方，以供銷售予客戶。詳情請參閱本節「與關聯方的交易—與玉柴集團實體的交易」及「與關聯方的交易—與玉柴股份關聯方的交易」。

業 務

我們的中小型發動機主要應用領域包括電信基站、基礎設施、公共安全及應急響應（如消防、救災及水利）等。該等應用領域要求快速啟動、強勁的瞬態響應能力、在惡劣或偏遠環境中的高可靠性，以及在嚴格排放限制下的低生命週期營運成本。我們的中小型發動機符合該等要求，具備多功能操作範圍，可應對不同負載和轉速，排放低，冷啟動性能強勁，抗振動能力佳，以及維修間隔長，可兼容遙距無人操作。

於往績記錄期間，我們提供的中小型發動機指導價一般介乎人民幣8,930元至人民幣135,000元之間。

下表載列我們提供的中小型發動機主要系列的主要規格：

主要系列	YC6MJ	YC6MK	YC6A	YC4D
圖片				
主要規格				
應用：	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應	作為發電用發動機供應
燃料類型：	柴油	柴油及燃氣	柴油	柴油及燃氣
排量：	11.73 升	10.34 升	7.25 升	4.21 升
氣缸數量：	6	6	6	4
結構佈局：	直列式	直列式	直列式	直列式
氣缸缸徑：	131 毫米	123 毫米	108 毫米	108 毫米
沖程：	145 毫米	145 毫米	132 毫米	115 毫米
功率範圍：	367–485 千瓦	259–369 千瓦	152–223 千瓦	59–132 千瓦
轉速：	1,500 轉／分鐘	1,500 轉／分鐘（適用於 50 赫茲發電機組）；1,800 轉／分鐘（適用於 60 赫茲發電機組）	1,500 轉／分鐘（適用於 50 赫茲發電機組）；1,800 轉／分鐘（適用於 60 赫茲發電機組）	1,500 轉／分鐘（適用於 50 赫茲發電機組）；1,800 轉／分鐘（適用於 60 赫茲發電機組）

我們主要提供柴油發電用發動機。我們的柴油發動機具有高可靠性、高響應性、低燃料消耗、高功率密度及輕量化設計的特點：

- **高可靠性。**憑藉多年的技術積累和開發，我們的高可靠性設計為確保穩定發電供應，並降低運維成本。我們的多款發電用發動機，如YC16VC、YC12VC、YC20VTD及YC16VTD 系列，均已至少通過2,000小時的台架可靠性測試，證明其設計的穩健性和可靠性。同樣，我們的發動機設計大修間隔（即在發動機生命週期中為提升性能而進行的定期維護間隔）為累計20,000至60,000運行小時。
- **高響應性。**我們的柴油發動機可對突發負載變化作出強勁的瞬態響應，使其非常適用於對發電機組負載能力有嚴格要求的數據中心。根據弗若斯特沙利文的報告，透過採用我們經驗證的電控燃油噴射技術，搭載YC16VC系列發電用發

業 務

動機的典型2兆瓦發電機組，實現高達77%的最高瞬態加載能力，從而提供超越G3級要求的性能表現。相比之下，同等功率輸出的可比發電用發動機通常實現約60%至65%的最高瞬態加載能力。

- **低燃料消耗。**我們透過應用專為高速、高功率發動機及船用柴油發動機設計的國內先進的斜置式電控單體泵系統，已在高效率及潔淨燃燒方面取得技術突破。我們若干系列的發電用柴油發動機可實現低於189克／千瓦時的最低燃油消耗率。根據弗若斯特沙利文的報告，發電用發動機的燃油消耗率在業內普遍介乎190至250克／千瓦時之間，具體數值會因品牌、型號、規格等因素而有所不同。更低的燃油消耗有助於降低燃料成本及電廠運營成本。
- **高功率密度。**憑藉我們先進的高強度結構設計，我們已在高速、高功率發電用發動機柴油發動機的結構設計方面取得重大突破。我們的數款發電用發動機柴油發動機可實現的制動平均有效壓力(BMEP)超過3.3兆帕。高功率密度可減少發電機組的體積，從而減少儲存空間需求，進而降低設施的建造成本。
- **輕量化設計。**透過應用我們的專有核心技術，我們已實現主要發動機零部件的輕量化設計。結合我們數款獨特的「小缸徑中心距」設計，我們的發電用柴油發動機可實現超過0.4千瓦／公斤的功率重量比。此輕量化設計可降低我們發動機的運輸及安裝成本。

我們亦已開發及製造一系列燃氣發動機，以補充我們現有的柴油發動機系列。我們的燃氣發動機通常採用與我們柴油發動機主要系列(包括YC16VC、YC16VTD、YC6TF及YC6TD系列)相似的結構和主要部件，但利用氣體燃料(包括天然氣、石油伴生氣、煤層氣、工業尾氣和沼氣)以及液化天然氣進行燃燒以產生能量。我們的燃氣發動機在高功率密度、輕量化、集成化和系列化發動機設計、高效稀薄燃燒、低排放控制和智能化控制方面取得突破，實現了更低燃氣消耗率及更低排放。

截至最後實際可行日期，我們大部分柴油發電用發動機均符合中國非道路第三階段排放標準，其中四個系列符合中國非道路第四階段排放標準，兩個型號符合歐盟第五階段排放標準。八個系列下的若干型號符合低於中國非道路第三階段的排放標準。該等型號為固定式柴油發電用發動機，不屬於非道路移動機械類別，因此無需遵守中國非道路排放標準。經我們中國法律顧問確認，中國尚未實施專門針對固定式柴油發電用發動機的污染物排放標準。我們通常僅在收到客戶的確定訂單後，方會生產該等型號。中國目前並無適用於燃氣發電用發動機的排放標準。

船用推進發動機及輔助發動機

我們的船用發動機主要安裝或裝備於內陸水路及沿海水域作業的漁船、貨船、客船、工程船及其他船舶。它們主要包括船用推進發動機，其為船舶提供主要推進動力的主機，及船用發電機組的輔助發動機，該等發電機組為船上系統(推進系統除外)提供電力，以及為獨立應急發動機提供動力的應急輔助發動機，以在主電源或輔助電源喪失時支援必要安全和控制負載。截至最後實際可行日期，我們的船用發動機的額定功率介

業 務

乎30千瓦至3,676千瓦。過往，我們主要專注於為該等船舶生產高速船用發動機，並計劃加大努力生產中速船用發動機。我們亦已開發並製造了燃氣船用發動機。截至2026年6月30日，我們提供23種系列的船用發動機。

透過我們系統化、模組化的設計方向，發動機諸多關鍵零部件(包括氣缸體、氣缸蓋及曲軸)均可設計為同時用於發電及船舶用途，我們的部分發動機系列亦相應配置為適用於兩者。儘管有此共享的模塊化基礎，船用發動機與發電用發動機在若干關鍵方面仍存在差異，包括其應用及運作環境(水上船舶及設備對比陸地發電)、運作速度(船用推進發動機為可變速，而船用輔助發動機及發電用發動機為恆定速)、適用的排放標準(船用發動機適用的國際海事組織第二階段或中國第二階段，對比發電用發動機適用的中國非道路第三或第四階段)。雖然同一系列的船用發動機與發電用發動機的核心發動機架構(包括氣缸數、缸徑、衝程及排量)大致相同，但該等差異導致兩者在燃料、控制、渦輪增壓、功率輸出、進排氣及後處理系統以及相關部件上有所不同。

於往績記錄期間，除銷售我們自主生產的船用發動機外，我們亦主要向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購船用發動機以銷售予我們客戶。詳情請參閱「與關聯方的交易—與玉柴集團關聯方的交易」及「與關聯方的交易—與玉柴股份關聯方的交易」。於往績記錄期間，我們提供的船用發動機指導價一般介乎人民幣11,800元至人民幣2.3百萬元之間。

截至最後實際可行日期，我們所有船用發動機(不論是柴油驅動或燃氣驅動)均符合國際海事組織(IMO)第二階段排放標準及中國第二階段船用發動機排放標準，其中三個系列亦符合國際海事組織(IMO)第三階段排放標準。

發電機組

除將發電用發動機作為單機提供外，我們亦提供用於主要電力供應以及後備及緊急電力的發電機組，以滿足尋求我們提供完整解決方案的客戶需求。我們生產的發電機組主要以我們的發動機為核心，並整合外購的交流發電機以及全套其他零部件(例如冷卻、控制及進排氣系統)。我們亦向合資格的第三方OEM採購成品發電機組。於往績記錄期間，我們提供的發電機組指導價一般介乎人民幣1,650元至人民幣4.0百萬元之間。

於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，我們銷售的發電機組中分別有22.9%、1.0%、4.1%、8.5%及16.4%為內部生產，其餘77.1%、99.0%、95.9%、91.5%及83.6%則來自合資格的第三方OEM。我們主要向該等OEM採購成品發電機組，並在收到客戶的確定訂單後進行採購。我們亦不時向該等OEM採購若干發電機組作為庫存，以備客戶需求。該安排使我們能夠為客戶提供完整的動力解決方案，同時將內部資源與產能集中於發動機設計、研發及生產，並借助合格OEM的產能迅速回應客戶需求，而無需投入額外的自產產能。我們提供的發電機組所採用的發電用發動機包括由我們及其他製造商提供的發動機。

就會計處理而言，我們向OEM銷售發電用發動機的收入，於該等發動機的控制權轉移予OEM時確認。就採購成品發電機組並隨後銷售而言，(i)於我們接獲客戶確認訂單後向OEM採購的情況下，我們並非主要責任人，亦不承擔存貨風險，而是以代理人身份行事，並按淨基準確認收入，金額為我們預期有權就安排該交易收取的費用或佣金；及(ii)於我們為應對客戶需求而採購成品發電機組作為存貨的情況下，我們以主要責任人身份行事，承擔存貨風險，並按總額基準確認銷售發電用發動機收入，金額為銷售合約代價，並將發電機組的採購成本確認為銷售成本。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，來自外購發電機組的收入分別為人民幣96.0百萬

業 務

元、人民幣96.5百萬元、人民幣158.1百萬元、人民幣80.0百萬元及人民幣80.5百萬元，其中(i)代理模式下按淨額基礎確認的收入分別為人民幣2.4百萬元、人民幣10.2百萬元、人民幣76.3百萬元、人民幣47.8百萬元及人民幣2.6百萬元；(ii)主要責任人模式下按總額基礎確認的收入分別為人民幣93.6百萬元、人民幣86.3百萬元、人民幣81.8百萬元、人民幣32.2百萬元及人民幣77.9百萬元。申報會計師已根據香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報委聘準則第200號「投資通函內就過往財務資料出具之會計師報告」進行其工作。申報會計師對本集團於往績記錄期間的歷史財務資料的整體意見載於本文件附錄一。

就定價政策而言，由於我們銷售發電機組主要是為了滿足客戶需求，我們向終端客戶銷售發電機組的價格，通常僅較我們向OEM採購相應機組的價格高出一個名義上的成本加成利潤。

發動機組零部件及其他

於往績記錄期間，我們向以下各方銷售若干發動機零部件：(i)向玉柴集團實體銷售，供其生產發動機，(ii)向作為我們分銷商的玉柴股份關聯方銷售，以進一步分銷至授權服務站鏈條，從而為我們的客戶及其他終端用戶提供售後服務，及(iii)向玉柴安特優銷售（主要為氣缸體及氣缸蓋），供其生產**mtu**品牌發動機，並為其生產YC16VC及YC12VC發動機系列作籌備（有關進一步詳情，請參閱本節「與羅爾斯羅伊斯動力系統的合營企業」）。我們亦向OEM客戶銷售若干外購的發電機組零部件（如交流發電機、散熱器及底座框架），以配合我們向其銷售的發電用發動機。我們於2024財年開始此項業務時規模有限，2025財年規模顯著擴大。我們為OEM客戶採購該等部件，因其與我們的發電用發動機配置達到最佳集成效果，而集中採購則提高了兼容性及成本效益。

於往績記錄期間，我們亦提供與發動機開發及生產相關的若干服務，主要包括：(i)我們向玉柴安特優提供發動機零部件機加工服務；(ii)維修、更換或以其他方式補救供應商提供給我們的零部件缺陷，我們已就此向供應商收取維修服務費用。有關維修服務費的詳情，請參閱「質量控制—供應鏈管理中的質量控制」。

產品生命週期

我們發動機產品的產品預設生命週期受我們競爭對手的技術發展及新產品上市速度所影響。我們的發電用發動機以及船用發動機的產品預設生命週期一般介乎20至25年。我們的發電用發動機的大修間隔（即發動機生命週期內為提升性能而進行的定期維護間隔）通常為20,000至60,000累計運行小時，而我們的船用發動機的大修間隔一般介乎20,000至30,000累計運行小時。

研發

研發對我們的業務及持續成功至關重要。我們已投入大量資源，以不斷改進我們的技術，提升我們產品的性能、功能及可靠性，並設計及開發新產品。

業 務

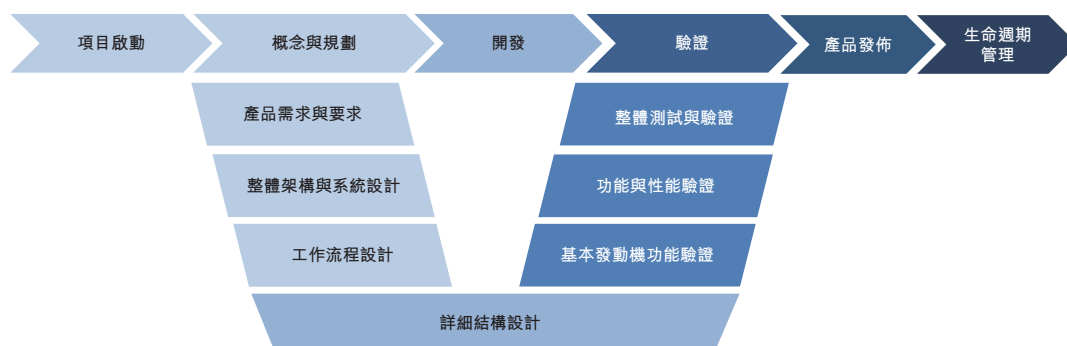
研發能力

我們主要在我們位於廣西玉林市毗鄰我們生產設施的專屬中心進行研發活動。截至2026年6月30日，我們的研發團隊由174名工程師及技術人員組成，其中41名持有碩士或以上學位。我們大部分研發人員在發動機及發電機組的設計、工程及生產方面擁有豐富經驗。我們的研發團隊由我們的首席技術官黃博士領導，彼為正高級工程師、中國內燃機學會專家委員會委員及中國電工技術學會專家委員會前任委員，以及2018年度廣西首屆創新爭先獎獲得者。我們將研發團隊分為多個小組，各有其專注領域，其中包括總體發動機設計、性能開發、機械開發、應用開發，以及動力總成系統開發，並在規劃及執行研發項目時互相緊密協調。憑借我們研發團隊的持續努力，我們得以利用我們在設計、工程及開發高性能發動機方面的長期經驗及專業知識，並在我們行業領域保持領先地位。

我們的研發團隊及個別團隊成員憑藉我們產品的高品質標準及我們的研發成就，獲得多個享負盛名的獎項及認可。有關進一步詳情，請參閱本節「獎項及認可」。

研發流程

我們的整個設計及研發流程均遵循「V模型」，該系統在整個流程中整合嚴格的設計及驗證程序。我們以終端客戶需求及應用場景為中心，進行針對性設計開發，主動鎖定驗證標準，並確保各設計階段均可追溯、可驗證。本方法分為兩個主要並行工作流程，即設計與開發（左膀）以及測試與驗證（右臂），以確保各個產品要求均獲系統實施及驗證。



我們進行系統化的市場及產品研究，以了解不斷變化的客戶需求、應用場景及監管趨勢。該等見解指導我們的產品定位及開發路線圖，並構成啟動我們研發項目的基礎。

項目啟動後，我們的發佈前流程包括三個階段，即概念與規劃、開發及驗證。

- **概念與規劃階段：**在概念階段，我們分析客戶和產品要求，並確定關鍵技術、目標規格以及關鍵發動機零部件。在規劃階段，我們的工程及技術團隊會共同合作，為發動機定義整體發動機結構和系統設計，將產品需求和要求分解為不同工作流程，並確定整體產品規格。其後，我們為各工作流程進行高層次設計，協調和分配資源，並完善業務計劃。

業 務

- **開發階段：**在開發階段，我們的工程師會將高層次要求轉化為詳細規格，並完成發動機的詳細結構和系統設計。
- **驗證階段：**在驗證階段，我們首先進行基本發動機功能驗證，以確認組裝後的發動機能實現關鍵操作指標。其後，我們進行功能及性能驗證和整體驗證，根據在概念與規劃階段確立的產品規格和技術目標，評估功率輸出、扭矩、燃料消耗和排放等參數，從而為產品發佈作準備。

在上述過程中，我們在既定里程碑設立結構化技術審查檢查點和決策檢查點，以驗證交付成果、減緩技術風險，並在需要時授權推進至後續步驟或階段或採取糾正措施。

產品發佈並引入市場後，我們將繼續收集營運數據和意見回饋，以於整個產品生命週期中支持持續改進，從而確保我們產品的長期可靠性和競爭力。

研發戰略

作為我們的整體研發戰略，我們規劃及開展研發計劃及活動時，會敏銳地專注於新產品或產品升級的市場需求、模塊化設計、實驗測試及生命週期管理，以確保該等產品能快速上市並保證交付。我們研發戰略的關鍵要素包括：

- (1) **市場驅動與前瞻性研發：**作為任何研發項目的初始步驟，我們進行廣泛的市場研究與分析，以確保我們的產品能夠滿足客戶需求與期望，並具備商業可行性。我們的專職研究團隊持續追蹤行業技術趨勢，監測新技術、新方法、新材料及法規政策，並評估其潛在影響。
- (2) **模塊化設計及與供應鏈緊密協調：**針對任何研發項目，我們致力於確保從首選供應商獲得零部件供應及預制零部件的交付。透過這些努力，我們已採用模塊化設計，以提升研發項目的效率。
- (3) **實驗驅動與高度重視產品升級：**我們高度重視針對每個相關研發項目的發動機樣機進行全面測試，包括性能校準、排放及可靠性等測試。我們在新產品或升級產品投產後持續監測其表現，以實現產品的持續更新與改進。
- (4) **小規模試產與快速驗證：**我們進行小規模試產，以驗證樣機產品。我們旨在透過將相關樣機轉化為小規模產品生產的過程中，實現產品升級的快速驗證。
- (5) **全生命週期產品管理：**我們對新產品採用全生命週期產品管理方法，相關研發工作涵蓋從初始概念、設計、開發、樣機製作、推出到售後服務的整個過程。

此外，我們已與並將繼續與國際發動機設計及研究公司和機構（包括德國FEV Group GmbH、奧地利HERON Technik GmbH及英國倫敦布魯內爾大學等）以及中國國內高等教育機構（包括上海交通大學、華中科技大學、天津大學及武漢理工大學等）合作，以期

業 務

在內燃機技術方面取得突破，加快聯合開發技術的應用，並提高我們在內燃機自主開發及技術開發商業化方面的能力。根據我們與該等公司及機構的合作協議，合作產生的知識產權通常由我們獨家擁有。

我們已成功開發多項核心技術，例如(i)高強度輕量化設計技術、(ii)高效清潔燃燒技術、(iii)智能控制技術、(iv)電廠發電機組集群並網集成控制技術，以及(v)船舶動力系統技術。我們持續升級先進內燃機相關技術，主要包括以下方面：

- 高爆壓技術：高爆壓技術旨在設計可安全承受高燃燒爆發壓力的發動機。我們持續開展的工作集中於優化氣缸體、氣缸蓋及曲軸等關鍵部件的結構設計、材料選擇及製造工藝，旨在可靠地承受更高的最高燃燒壓力及相關應力。
- 高壓共軌技術：高壓共軌技術是一種燃油噴射系統，其噴射壓力不受發動機轉速限制。該系統主要由低壓燃油輸送泵、高壓燃油泵、高壓共軌、高壓燃油管、噴油器及電子控制單元組成，其高效協調可降低燃油消耗及排放。我們正進一步發展高壓共軌燃油噴射系統，朝著超高噴射壓力（超過2,500巴）的方向推進，以順應行業趨勢。
- 高效增壓技術：增壓技術的核心在於壓縮進氣以提高氣缸內空氣密度，使燃料燃燒更充分，從而提升動力輸出並降低燃油消耗。透過開發與應用序列式增壓與兩級增壓等高效增壓技術，我們目標是在廣泛的行業應用中展示強勁的啟動性能、高扭矩、優秀的負載能力與整體可靠性。
- 火花塞預燃室技術：火花塞預燃室技術是燃氣發動機的一項關鍵點火技術，可提升熱效率並改善排放水平。其核心是在發動機主燃燒室上方增設一個微型預燃室，並將火花塞安裝於其中。我們正於多款燃氣發電用發動機系列及特定船用發動機系列中應用並持續優化該技術。
- 智能控制技術：我們已開發並持續完善一款具備整合式硬體與軟體的全功能高功率電子控制單元。該單元可適應多種氣體燃料，並具備智能空燃比及爆震控制功能，即使在複雜多變的燃氣品質條件下，仍能確保發動機穩定可靠運行，因此特別適用於要求嚴苛的工業應用。

生產

生產流程—發動機

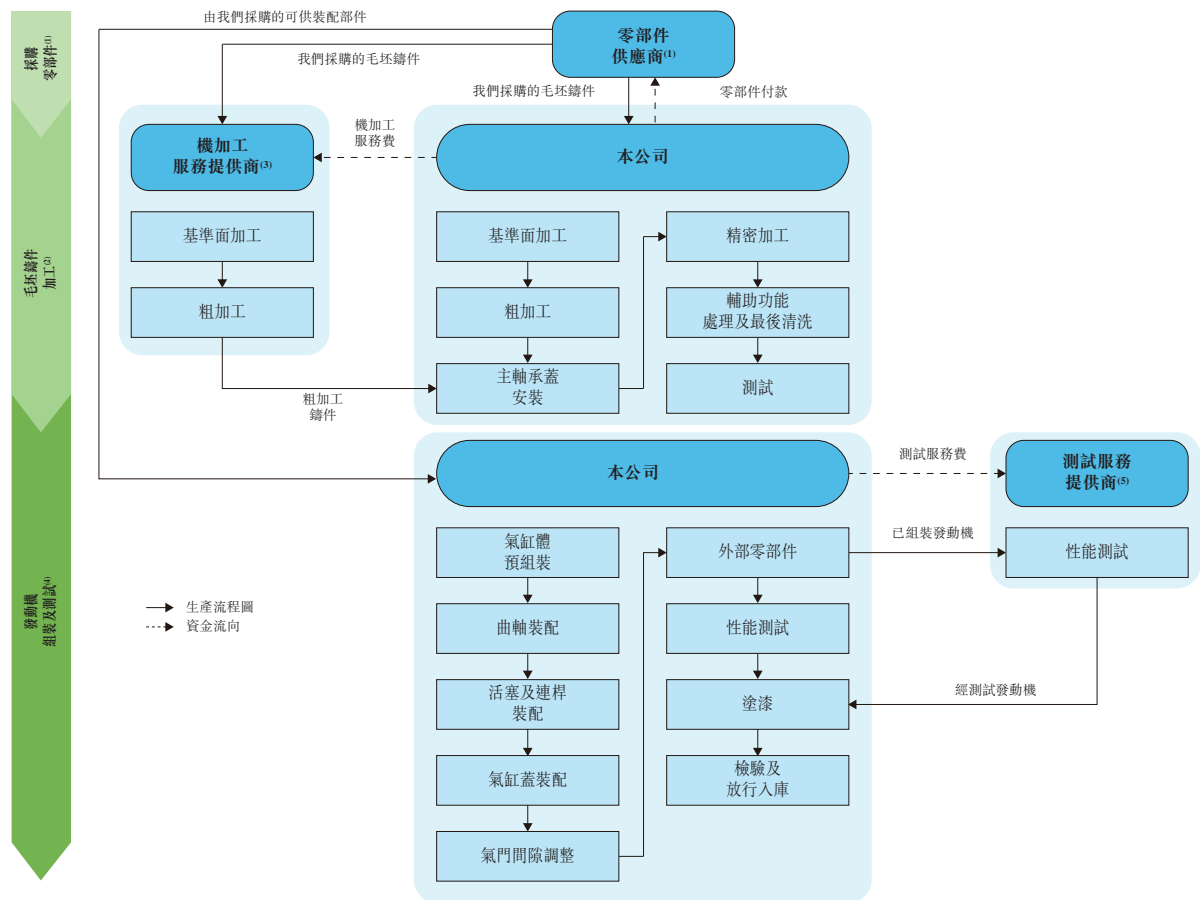
我們擁有從核心零部件加工到發動機組裝及測試的全流程製造能力。我們特別專注於精密加工及組裝工藝，該等工藝具有較高的技術複雜性及質量控制要求。就我們的若

業 務

于發動機系列而言，我們策略性地將若干技術複雜程度較低的生產步驟（例如氣缸體及氣缸蓋的基準面加工及粗加工，以及性能測試）外包予專業且合格的服務供應商，使我們能夠將內部資源集中於高增值工藝，同時優化整體生產效率。

我們的發動機內部生產流程大致可分為三個主要流程：(i)採購發動機零部件（包括毛坯鑄件及可供裝配的零部件）；(ii)加工毛坯鑄件；及(iii)發動機的裝配及測試。

下圖展示了我們的自產發動機主要生產流程與資金流向：



附註：

- (1) 我們向零件供應商採購(i)主要發動機零部件的毛坯鑄件，主要是氣缸體及氣缸蓋毛坯鑄件，及(ii)可供裝配部件，主要包括曲軸、活塞、連桿、渦輪增壓器等。於往績記錄期間，我們自獨立供應商及關聯人士採購發動機零部件。詳情請參閱本節「供應鏈—採購」及「與關聯人士的交易」。於2024年3月前，我們為自產的大型及重型發動機內部生產氣缸體毛坯鑄件。於2024年3月，我們轉向從供應商（主要是玉柴股份關連人士）採購該等毛坯鑄件，因彼等提供更好的規模經濟效益，使我們能夠專注於更複雜的機加工流程。
- (2) 我們對毛坯鑄件（主要為氣缸體及氣缸蓋毛坯鑄件）進行機加工，將其加工成符合設計規格的可供裝配部件。氣缸體及氣缸蓋為發動機的核心部件，與其他零件共同構成燃燒室、冷卻及潤滑通道，並作為所有主要運動部件的底座。其加工精度直接決定整體裝配精度及發動機性能。平均加

業 務

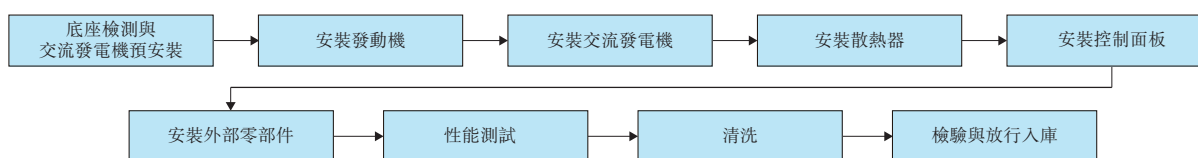
工時間因型號而異，氣缸體介乎15至100小時，氣缸蓋則介乎5至13小時。加工完成後，我們獲得氣缸蓋及氣缸體等製成品發動機零部件，用於後續發動機生產及對外銷售。請參閱本節「產品及服務—發動機零部件及其他」。

- (3) 我們將若干系列氣缸體及氣缸蓋的基準面加工及粗加工工序外判予合資格且具備專業能力的機加工服務提供商。該等工序的技術複雜度相對較低，適合外判。在此安排下，我們指示零部件供應商將我們直接採購的毛坯鑄件交付予該等服務提供商，由後者進行相關機加工，並將粗加工後的鑄件交付予我們。此舉使我們能夠借助合資格且專業的供應商能力，優化資源配置、縮短前置時間、提升供應韌性，同時保持穩定的材料品質及尺寸精度。平均粗加工時間因型號而異，氣缸體約為10至75小時，氣缸蓋約為3至8小時。
- (4) 我們透過將經加工的氣缸蓋及氣缸體與燃油供應、渦輪增壓、冷卻及潤滑以及電力系統，以及其他部件組裝成發動機成品。隨後進行全面的線末測試，包括磨合測試、性能測試及三漏檢查，以在入庫或交付前驗證性能、排放合規性及可靠性。平均組裝及測試時間介乎8至15日，視乎發動機系列而定。
- (5) 由於我們內部的測試產能有限，我們將部分中至小型及船用發動機系列的性能測試流程外包予專業且合資格的承包商。這使我們能夠在滿足市場對該等發動機需求的同時，將產能集中於利潤率較高的型號。平均測試時間介乎0.5至4小時，視乎發動機系列而定。

於整個生產過程中，所有關鍵步驟均須受到持續監控及核查，並根據預設標準對結果進行審核。此種嚴謹且系統化的方法確保了各步驟的質量，保障了流程的完整性，並提供了嚴格的端到端製造控制。倘我們聘用外包服務供應商（即加工服務提供商及測試服務提供商），我們在選擇該等供應商時採用與選擇提供商相同的標準，並在其設施進行現場質量檢查，以確保符合我們的規格。倘我們在檢查期間發現彼等的生產過程或質量標準有任何不符合我們要求的行為，服務提供商須按照我們的指示立即採取糾正措施。在承包商進行粗加工後，我們於內部進行其餘核心加工工序，以確保質量一致。我們亦在驗收及放行前對製成品進行最終檢查，包括功能及性能測試。

生產流程—發電機組

我們亦具備發電機組的全流程製造能力。我們的發電機組內部生產流程涉及將我們發動機與外購交流發電機以及全套其他零部件（如冷卻、控制及進排氣系統）進行集成。下圖列示我們的自產發電機組生產流程之主要步驟。



生產設施

截至最後實際可行日期，我們所有生產設施均位於廣西壯族自治區玉林市，總佔地面積約為120,518.1平方米。截至2026年6月30日，我們的生產線包括：(i)兩條機加工線，包含五個機加工車間，用於生產發動機部件（主要為氣缸體及氣缸蓋）；(ii)兩條發動機裝配及測試線，包含兩個裝配車間及兩個測試車間，用於生產發動機；(iii)一條發

業 務

電機組裝配及測試線，包含一個裝配及測試車間，用於生產發電機組；及(iv)一條新產品組裝及測試線，包含一個裝配車間及三個測試車間，主要用於研發中新型發動機產品的裝配及測試，以及用於行業展覽用途。

我們的生產設施具有較高靈活性。我們約80%的生產設備可進行調整，可增加、更換或調整若干設備以生產不同系列及型號的產品，而無需大量安裝時間及成本。在單一生產線上生產不同系列及型號的能力在保持產品質量及品種多樣化的同時大幅降低設備成本。我們亦實施精益生產原則，減少非增值活動，簡化工作流程，並提高生產效率。

下表載列我們的自產發動機及發電機組於所示年度／期間的估計產能、實際產量及使用率：

	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
發 動 機				
實際產能(單位) ⁽¹⁾	14,260	16,507	23,520	14,360
實際產量(單位)	12,603	15,349	23,201	13,545
使用率(%) ⁽²⁾	88.4	93.0	98.6	94.3
			2025年 11月-12月	2026年 上半年
發 電 機 組⁽³⁾				
實際產能(單位) ⁽⁴⁾			170	620
實際產量(單位)			137	600
使用率(%) ⁽²⁾			80.6	96.8

附註：

- (1) 發動機的實際產能是我們的發動機裝配及測試線於該年度／期間可生產的發動機最高單位數，乃根據以下假設計算：(i)所有機加工及發動機裝配及測試生產線均以全速運作惟設備維修、產品型號切換及物料等待時間所造成的停機除外；(ii)我們的機加工及發動機裝配及測試線按年基準計營運250天(已計及所需的正常維護及維修停工時間)；(iii)我們的機加工及發動機裝配及測試線按日基準計營運八小時。於往績記錄期間，我們的實際產能提升，主要源於員工人數的增加、設備的增設與升級，以及製程與技術效率的改進。
- (2) 產能利用率按當年／當期的實際產量除以有效產能計算得出。
- (3) 發動機及發電機組的生產線不可互換。於2025年11月之前，我們並無發電機組的專用生產線。於此期間，我們在新的產品組裝及測試線上生產發電機組，以滿足臨時訂單。該生產線主要用於研發項下新發動機產品的組裝及測試，以及用於工業展覽用途，並非為發電機組的常規生產而設計。因此，2023財年、2024財年及截至2025年10月31日止首十個月發電機組的利用率並不適用。我們專用於發電機組的裝配及測試線已於2025年11月開始營運。
- (4) 發電機組的有效產能是指我們的發電機組裝配及測試線於期內所能生產發電機組的最大可能單位數量，其乃根據以下假設計算：(i)所有發電機組裝配及測試線均在滿負荷運行，惟不包括設備維護及修理、產品型號更換及物料等待時間的停機時間；(ii)我們的發電機組裝配及測試線按年營運250天(已考慮所需的正常維護及維修停機時間)；(iii)我們的發電機組裝配及測試線每日運作八小時。

業 務

我們的擴展計劃

為滿足新產品生產需求並支持新型發動機系列預期的需求增長，我們計劃設立兩條加工線及兩條組裝測試線，旨在生產中速、高功率及高速發動機，並採購必要的機械設備。每條加工線將配備清洗機及五軸龍門加工設備，而每條裝配及測試線將配備自動轉移裝配設備、測試台及塗裝設備。該兩條加工線及兩條組裝測試線預計於2031年或之前完工並投入營運。有關詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

生產設備

我們於中國及海外的信譽良好的供應商採購我們的生產設備。我們生產中使用的設備要麼為(i)市場上現成的標準機械及設備，要麼為(ii)根據我們提供給設備供應商的設計或規格生產的定製設備。我們的主要生產設備包括臥式，立式以及龍門加工中心、專用機床、高壓零部件清洗設備、坐標測量機、自動化發動機裝配設備、發動機測試台以及發動機噴漆及烘幹設備。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何設備交付延遲，或設備暫停或故障對我們的業務營運造成重大不利影響的情況。

我們的主要生產設備及機械的估計平均可用年限為5年。截至2026年6月30日，我們設備及機械的剩餘可用年限為一至13年。我們定期檢查及維護我們的生產設備及機械，並按需要更換易耗零部件。

生產規劃

我們建立年度及月度滾動生產計劃。我們的生產計劃主要受訂單量的影響。我們根據訂單數量及客戶需求制定生產計劃，進而確定零部件及設備的上游採購計劃。我們將我們的生產線與客戶需求及上游採購相結合，以確保我們在生產足夠數量及按時生產的同時，避免庫存過剩。

知識產權

我們的成功較大程度上取決於我們保護核心技術及知識產權的能力。我們尋求通過商標、公平貿易常規、版權、商業秘密保護法、專利保護以及保密程序及合約條文的組合，來保護我們的技術及知識產權。我們與我們的主要研發僱員訂立保密及發明轉讓協議，並對我們的專有技術及資料的查閱權限維持嚴格控制。

我們已採納並實施了監控及打擊假冒我們產品及保護我們知識產權的內部程序。我們聘請外部第三方服務提供商協助我們追蹤並對該等非法假冒我們產品的行為採取行動。

截至2026年6月30日，我們擁有(i)在中國註冊的專利共604項，包括113項發明專利、484項實用新型專利及七項外觀設計專利；(ii)根據《專利合作條約》註冊的九項國際專利；(iii)五項軟件著作權；(iv)一個於中國註冊的域名；及(v)共141項待批專利申請，包括86項待批發明專利申請及55項待批實用新型專利申請。

業 務

具體而言，我們的專利開發工作重點在於加強我們所有產品系列的產品性能、可製造性及成本競爭力。我們的專利大致可分為三類(i)結構專利，側重於核心發動機部件的設計創新及改良，旨在為關鍵零部件提供高強度、輕量化的解決方案；(ii)控制專利，側重於發動機全生命週期的精確操作管理，從而增強性能及可靠性，並改善複雜操作條件下的即時響應及自適應控制；及(iii)工藝專利，側重於核心部件的製造及組裝工藝，提高產品的精度、一致性及生產效率。

此外，截至最後實際可行日期，根據玉柴集團授予我們的商標許可，我們可以使用26項商標，包括「玉柴」。根據玉柴集團與我們於2022年3月30日訂立的商標許可協議及一份日期為2026年3月30日的補充協議，玉柴集團同意於2031年12月31日前以零成本許可我們在業務營運中使用26項「玉柴」商標（包括兩項具獨家權的「玉柴船電動力」商標及24項具非獨家權的商標），惟該等獲許可商標的使用不得超過相關商標註冊證書規定的範圍，包括發電用發動機、船用發動機及發電機組。除其他情況外，該許可協議可於授權期屆滿前30日經協商後續約，亦可因以下情況終止：(i)經雙方協商一致；(ii)倘我們發生重大違約、違反商業道德、明知故犯之侵權行為，或違反法律法規，則由玉柴集團終止；(iii)發生不可抗力事件；或(iv)玉柴集團不再直接或間接持有我們的股權。詳情請參閱「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們可能無法繼續使用「玉柴」商標，或無法確保「玉柴」商標持續保有品牌實力」。

我們擬進一步擴充我們的知識產權組合，以支持及維持我們業務的穩定增長。

質量控制

質量控制乃我們業務營運中不可或缺的部分。我們已建立涵蓋產品全生命週期的全面質量控制體系，包括：(i)產品設計及開發、(ii)供應鏈管理、(iii)生產流程及(iv)售後服務。截至2026年6月30日，我們的專職質量控制團隊由50名僱員組成，其中包括五名高級質量總工程師、36名質量工程師及九名檢驗員。

產品設計及開發中的質量控制

我們根據適用法律、法規、行業標準及客戶規格設計及開發產品。在此過程中，我們在多元環境及其他條件下對樣機產品進行評估及驗證，以實現最終型號的高性能、高可靠性及高成本效益。

供應鏈管理中的質量控制

我們實施詳細的供應商甄選程序，對聲譽、資質、經驗及定價進行盡職調查，並備存一份須經定期內部審閱的合資格供應商名單。量產零部件僅向我們名單內的合資格供應商採購。我們對來料零部件進行例行檢查及抽樣測試，以核實其符合我們的規格及質量標準。不合規格或有缺陷的零部件會被貼上標籤、隔離，並由我們的技術人員進行評估，以便隨後進行維修或退貨。倘為維持我們的生產進度，避免客戶交付中斷或確保及時的售後服務，該等零部件無法根據供應商提供的保修預期及時由供應商維修或更換，

業 務

或倘缺陷零部件已對其他零部件造成附帶損壞，而我們需要維修或更換並隨後重新測試，我們可能在供應商同意的情況下自行維修、更換或以其他方式補救缺陷，並隨後就此類工作向供應商收取維修服務費，該等費用涵蓋我們在進行維修、更換及相關重新測試時產生的成本。

生產流程中的質量控制

我們的專職質量控制人員在各個生產階段進行質量檢驗及測試。檢驗員將在加工過程中進行抽查。在將經加工的氣缸體及氣缸蓋送入倉庫前，我們會進行專門檢驗，涵蓋關鍵尺寸、清潔度以及可見或潛在缺陷。於各裝配線上，檢查員會核實發動機外觀、零部件的準確性及完整性，以及規定的扭矩值。製成品會經過進一步測試，以確保符合適用的技術標準及客戶規範，且任何已識別的缺陷均會及時予以糾正。

售後服務中的質量控制

作為我們售後服務的一部分，我們的售後服務工程師及技術人員會與我們的授權服務站共同檢查及識別任何產品或零部件缺陷，進行適當維修，並根據需要提供合格的替換零部件或產品。

質量認證

我們贏得了多項國際及國內品質認證，包括經CCS認證的GB/T 19001 – 2016/ISO 9001：2015質量管理體系、GB/T 24001 –2016/ISO 14001：2015環境管理體系及GB/T 45001 –2020/ISO 45001：2018職業健康與安全管理體系；經Uptime Institute TL認證的Uptime認證；及經泰爾認證中心有限公司的溫室氣體核查聲明及TLC產品認證。

供應鏈

採購

我們主要採購用於生產發動機及發電機組的零部件。我們亦採購成品發動機及發電機組，以滿足客戶需求。

我們的採購流程涉及生產、財務、管理及營銷部門之間的協調。我們甄選合適的供應商、簽訂採購協議、跟蹤採購訂單、進行收貨檢驗、安排倉儲、處理缺陷產品退貨，並處理發票及付款事宜。我們的生產部門負責管理零部件、成品發動機及發電機組的採購，而質量部門則負責監察供應商表現，並與現有及潛在供應商聯絡。

所採購的主要零部件主要包括氣缸體毛坯鑄件及氣缸蓋毛坯鑄件、曲軸、凸輪軸、活塞、連桿、渦輪增壓器、燃油泵、噴油器及水泵。由於我們已逐步減少對進口零部件的依賴，故該等零部件主要採購自中國供應商。除高功率高壓共軌燃油泵及高功率高壓共軌噴油器乃採購自單一供應商外，我們通常要求同一類別零部件至少有兩個不同的來源。就該等零部件而言，我們已與相關供應商訂立一項為期五年、於2028年到期的長期框架供應協議（「**長期框架協議**」），以確保持續供應並減輕價格風險。有關進一步詳情，更多詳情請參閱本節「供應鏈—採購協議的主要條款」。

我們向關聯方採購成品發動機，旨在完善我們的產品組合並以成本及時間高效的方式滿足客戶需求。我們向玉柴安特優採購並銷售**mtu**品牌發電用發動機。詳情請參閱本節「與關聯方的交易—與玉柴安特優的交易」。我們主要向玉柴集團實體及玉柴股份關聯

業 務

方採購若干「玉柴」品牌重型以及中小型成品發動機以及船用發動機，該等產品的額定功率及毛利率通常較低。詳情請參閱本節「與關聯方的交易—與玉柴集團實體的交易」及「與關聯方的交易—與玉柴股份關聯方的交易」。我們根據合約製造安排向玉柴集團實體及玉柴股份採購部分該等成品發動機。我們的董事認為，上述與關聯方的安排符合我們的最佳利益，且屬公平合理。詳情請參閱「與關聯方的交易」。

我們亦從合格OEM採購發電機組以銷售予客戶，該等OEM使用我們的發電用發動機，並將該等發動機集成至發電機組中。在少數情況下，我們銷售的發電機組可能採用非由本公司生產或銷售的發動機。詳情請參閱本節「產品及服務—發電機組」。

就我們向關聯方採購而言，董事已評估供應鏈中斷的潛在風險，並認為該風險並不重大，主要由於我們與關聯方已建立長期合作關係，且其在供應穩定性及產品質量方面符合我們的供應商資格要求。倘我們需要聘用替代供應商，我們將要求該等替代供應商具備相關質量及環境管理認證、於行業內聲譽良好，並擁有向知名發動機製造商供貨的經驗。董事相信，且弗若斯特沙利文已確認，相關產品及服務一般可按類似條款及可比較品質自該等替代供應商取得。此外，我們已制定有效措施，以減低因依賴關聯方而產生的風險。詳情請參閱本節「與關聯方的交易—減低依賴風險的措施」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷過零部件、成品發動機或發電機組供應的任何重大短缺或延遲，且供應商提供的零部件、成品發動機及發電機組亦無任何重大質量問題。

供應商甄選流程

我們根據質量、聲譽、資質、經驗及價格甄選供應商，且通常在甄選過程中進行實地考察。潛在供應商須提交所需資質的文件證明，認證書或牌照。

一般而言，根據各項定期評估，我們將零部件供應商分類為A級、B級、C級、D級。A級及B級供應商可獲得持續合作，並優先參與新產品開發。C級供應商被列入高風險觀察名單。D級供應商進入淘汰程序，除非其滿足我們的整改要求，否則將不再為合資格供應商。

除與主要供應商保持緊密聯繫外，我們亦積極擴大供應商網絡，以拓寬主要零部件的採購渠道並增強供應鏈韌性。

採購協議的主要條款

我們一般與零部件、成品發動機及發電機組供應商訂立框架協議並按需下單。該等框架協議的條款通常為一年（「一般框架協議」），惟我們已與唯一的單一供應商B訂立長期框架協議，向其採購高功率高壓共軌燃油噴射泵、高功率高壓共軌燃油噴射器，以確保供應穩定。有關供應商B及於往績記錄期內向其採購的金額的詳情，請參閱本節「供應商」部分。使用該等高壓共軌部件的產品主要包括我們若干型號的大型及重

業 務

型發動機，例如YC16VC、YC16VTD及YC6TD。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，來自使用該等部件的發動機的收入分別佔我們總收入15.5%、16.2%、9.2%、9.0%及11.0%。目前，由於該等部件的技術要求高且開發週期長，我們僅向供應商B採購該等部件。我們認為，市場上亦有替代供應商可供應同等數量、價格及條款的可類部件，且我們正與若干國內供應商合作開發該等部件。

該等一般框架協議的主要條款通常包括以下內容：

- **採購訂單：**我們通過我們的供應商關係管理(SRM)系統、電子郵件或其他約定方式向供應商下達訂單。
- **價格：**量產零部件或成品發動機的單位價格通常於框架協議中訂明。零部件的單位價格通常須受考慮到原材料成本波動的價格調整機制所規限。
- **最低採購量：**無最低採購承諾。
- **交付、檢驗及產品退貨：**供應商一般須負責產品交付及交付成本。我們於產品交付後進行檢驗。就缺陷產品而言，我們有權要求供應商退貨、更換或採取其他補救措施。
- **保修期：**保修期通常為自檢驗日期、發電機組或發動機現場調試完成之日或銷售發票日期(視情況而定)起計三至24個月。供應商對保修期內發現的缺陷產品提供免費維修、更換、退貨或保修補償。
- **信貸期及付款方式：**信貸期及付款方式須符合框架協議。我們通常享有30至90天的信貸期。
- **期限、終止及續期：**框架協議的期限通常為一年，於屆滿後經雙方協商一致，可延長至雙方簽訂新協議之日。框架協議可通過以下方式終止：(i)經雙方協商一致；(ii)倘供應商嚴重違約，由我們終止；或(iii)經我們書面同意，由供應商提前六個月發出通知終止。

長期框架協議的主要條款通常包括以下內容：

- **採購訂單：**我們透過SRM系統、電子郵件或其他協定方式向供應商下達訂單。
- **價格：**相關零部件的單位價格通常於每年審閱及簽署的年度價格協議中指明。價格應考慮商品價格、匯率及通脹率的變動每年進行調整。
- **最低採購量：**年度最低採購量載於框架協議。倘實際採購量低於最低採購量，各方將就價格重新進行磋商。此外，於每年年底，各方將就下年度的估計採購量達成一致。
- **交付、檢驗及產品退貨：**供應商負責產品交付及交付成本。我們在產品交付後進行檢驗。倘發現產品缺陷，我們有權要求供應商退貨、更換或採取其他補救措施。

業 務

- **保修期：**發動機運行2,000小時、發動機調試完成日期起計12個月或生產日期起計18個月，以最早者為準。供應商對保修期內發現的缺陷產品提供免費維修、更換、退貨或保修補償。
- **信貸期及付款方式：**信貸期及付款方式須符合框架協議。我們享有90天的信貸期。
- **期限、終止及續期：**框架協議的期限為五年，屆滿後將每年自動續期，除非任何一方提前六個月發出通知予以終止。框架協議可（其中包括）於下列情況終止：(i)倘另一方嚴重違約且在協定期限內未予補救，則任何一方均可終止；(ii)倘交付延遲超過五個月，則我們可終止；或(iii)倘付款延遲超過16週，則供應商可終止。

我們通常與發電機組供應商訂立個別採購協議。該等採購協議的主要條款一般包括以下內容：

- **規格：**我們須於採購協議中訂明產品規格。
- **交付、檢驗與產品退貨：**我們通常於供應商倉庫提貨、安排運輸，並承擔運費。產品檢驗通常於終端客戶指定地點或我們的倉庫進行。於交貨日期前特定期限內，我們可要求供應商接受全部或部分退貨。
- **信貸期及付款方式：**信貸期及付款方式依採購協議協定。付款通常分期進行，交貨前支付訂金，隨後支付交貨後款項。
- **技術支持與保修期：**供應商須在保修期內向我們及／或我們的終端客戶提供技術支持及保修服務。保修期通常為發電機組調試測試成功完成之日起一至五年。
- **終止：**我們可在以下情況（包括但不限於）下終止採購協議：(i)供應商生產的首台樣機未能滿足我們的測試要求，或後續產品與首台樣機不一致；(ii)供應商將採購協議轉讓予第三方；或(iii)產品質量或保修服務未達約定要求，且未在約定期限內修正。

合約製造

我們聘用合約製造商根據我們的專有設計及規格生產若干發動機系列。根據該等合約製造安排，合約製造商遵循我們的設計及規格，獨立採購原材料及零部件，管理其自身的生產計劃及時間表，並執行行業標準化生產工作。在此過程中，我們保留所有知識產權，該等知識產權是我們產品的核心價值。於往績記錄期間，我們根據該等合約製造安排，向兩家合約製造商採購14個系列的成品發動機，包括向一家玉柴集團實體採購七個系列的中輕型發動機及六個系列的船用發動機，以及向玉柴股份採購一個系列的船用發動機。該等安排使我們能利用外部產能生產額定功率較低的發動機系列，同時將內部資源集中於價值較高的發動機系列及研發、產品設計及質量保證等核心活動。與合約生產商訂立協議的主要條款遵循我們採購成品發動機的典型框架協議。在質量控制方面，

業 務

我們有權在合約製造商的設施進行現場質量檢查，以確保符合我們的質量控制標準，包括符合我們的發動機設計及規格、生產流程及產品質量標準。倘我們在該等檢查中發現任何不符合我們要求的情況，合約製造商須根據我們的指示立即採取糾正措施。我們亦會在根據該等合約製造安排生產的成品發動機交付予我們後進行檢查，包括核實是否符合我們的規格及質量標準，任何不合標準或有缺陷的發動機將被標記、隔離並評估後續維修或退貨。

供應商

我們的供應商主要為位於中國的零部件及發動機供應商，以及發電機組的OEM。我們審慎甄選供應商，並要求彼等符合各項評估標準。所有潛在供應商在進入我們的合資格供應商名單前，必須通過我們的內部供應商准入標準。我們亦對合資格供應商進行定期審核。於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們分別擁有937家、971家、1,028家及847家供應商。

於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們自最大供應商的採購額各年分別為人民幣563.7百萬元、人民幣626.8百萬元、人民幣882.32百萬元及人民幣606.0百萬元，分別佔總採購額的20.1%、17.5%、15.5%及15.4%，我們自五大供應商的採購額各年分別為人民幣1,328.3百萬元、人民幣1,585.9百萬元、人民幣2,327.4百萬元及人民幣1,649.9百萬元，分別佔總採購額的47.4%、44.4%、40.9%及42.0%。

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們各五大供應商的詳情。

排名	供應商	我們採購的 產品類型	開始業務 關係年份	信貸期	付款方式	採購金額 (人民幣 千元)	佔總 採購額 百分比 %
2023財年							
1	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件、燃料及物流服務	2022年	0-90天	銀行轉賬／承兌匯票	563,689	20.1
2	玉柴股份關聯方 ⁽²⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件以及測試服務	2022年	30-91天	銀行轉賬／承兌匯票	381,375	13.6
3	玉柴安特優 ⁽³⁾	大型發動機	2022年	須支付20%預付款項，餘款於收到貨物後30日內支付	銀行轉賬	191,014	6.8
4	供應商A ⁽⁴⁾	曲軸	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	105,835	3.8
5	供應商B ⁽⁵⁾	高功率高壓共軌燃油泵與燃油噴射器	2022年	90天	銀行轉賬／承兌匯票	86,421	3.1
總計						1,328,344	47.4

業 務

排名	供應商	我們採購的 產品類型	開始業務 關係年份	信貸期	付款方式	採購金額 (人民幣 千元)	佔總 採購額 百分比 %
2024 財年							
1	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件、燃料及物流服務	2022年	0-90天	銀行轉賬／承兌匯票	626,825	17.5
2	玉柴股份關聯方 ⁽²⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件以及測試服務	2022年	30-91天	銀行轉賬／承兌匯票	514,350	14.4
3	玉柴安特優 ⁽³⁾	大型發動機	2022年	30天	銀行轉賬	256,627	7.2
4	供應商A ⁽⁴⁾	曲軸	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	101,800	2.8
5	供應商B ⁽⁵⁾	高功率高壓共軌燃油泵與燃油噴射器	2022年	90天	銀行轉賬／承兌匯票	86,306	2.4
總計						1,585,908	44.4

排名	供應商	我們採購的 產品類型	開始業務 關係年份	信貸期	付款方式	採購金額 (人民幣 千元)	佔總 採購額 百分比 %
2025 財年							
1	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件、燃料及物流服務	2022年	0-90天	銀行轉賬／承兌匯票	882,395	15.5
2	玉柴股份關聯方 ⁽²⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件以及測試服務	2022年	30-91天	銀行轉賬／承兌匯票	763,129	13.4
3	玉柴安特優 ⁽³⁾	大型發動機	2022年	30天	銀行轉賬	292,801	5.2
4	供應商C ⁽⁶⁾	交流發電機	2023年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	222,635	3.9
5	供應商A ⁽⁴⁾	曲軸	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	166,440	2.9
總計						2,327,400	40.9

業 務

排名	供應商	我們採購的 產品類型	開始業務 關係年份	信貸期	付款方式	採購金額 (人民幣 千元)	佔總 採購額 百分比 %
2026年上半年							
1	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件、燃料及物流服務	2022年	0-90天	銀行轉賬／承兌匯票	606,026	15.4
2	玉柴股份關聯方 ⁽²⁾	重型、中小型及船用發動機、發動機零部件以及測試服務	2022年	30-91天	銀行轉賬／承兌匯票	454,431	11.6
3	供應商C ⁽⁶⁾	交流發電機	2023年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	265,861	6.8
4	玉柴安特優 ⁽³⁾	大型發動機	2022年	30天	銀行轉賬	177,724	4.5
5	供應商D ⁽⁷⁾	水箱散熱器	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	145,884	3.7
總計						1,649,926	42.0

附註：

- (1) 玉柴集團為一間於1992年成立的國有公司，總部位於廣西，註冊資本約為人民幣1,824.8百萬元。透過其控制的附屬公司，玉柴集團的業務包括發動機製造、物流與供應鏈服務以及新能源相關服務。玉柴集團實體為我們的關聯方。
- (2) 玉柴股份為一間於1992年成立，總部位於廣西的股份有限公司，註冊資本約為人民幣473.0百萬元，主要從事設計、製造、組裝及銷售各類用於卡車、公交車、皮卡車、工程機械及農用設備的小型、中型及重型發動機。玉柴股份為我們的控股股東，且玉柴股份關聯方將於上市後成為我們的關連人士。
- (3) 玉柴安特優為一間於2017年成立的私營公司，總部位於廣西，註冊資本約為人民幣150百萬元，主要從事非道路用發動機的研發、製造、銷售及相關技術服務；及為我們佔50%股權的合營企業，及為我們的關聯方。
- (4) 供應商A為一間於2003年成立的私營公司，總部位於遼寧省，註冊資本約為人民幣100百萬元，主要從事發動機曲軸及鍛件製造。
- (5) 供應商B為一間於2000年成立的私營公司，總部位於上海，註冊資本約為人民幣100百萬元，主要從事工程機械設備、機械裝置及相關零部件的製造及銷售。
- (6) 供應商C為一間於1995年成立的私營公司，總部位於福建省，註冊資本約為12.2百萬美元，主要從事發電機、電動機及齒輪箱製造。
- (7) 供應商D為一間於2007年成立的私營公司，總部位於湖北省，註冊資本約為人民幣30百萬元，主要從事水箱散熱器的製造。

玉柴股份關聯方將於[編纂]後成為我們的關連人士，而玉柴集團實體及玉柴安特優為關聯方。除上述者外，據我們的董事作出合理查詢後所深知及確信，於最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年的五大供應商均為獨立第三方。

業 務

下表載列於所示年度／期間我們歸屬於獨立供應商及關聯方的採購額明細：

	2023財年		2024財年		2025財年		2025年上半年		2026年上半年	
	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	%
(未經審計)										
採購額										
獨立供應商	1,665,706	59.5	2,172,354	60.8	3,737,789	65.9	2,740,770	75.8	2,693,189	68.5
關聯方	1,136,078	40.5	1,397,802	39.2	1,938,325	34.1	875,943	24.2	1,238,180	31.5
玉柴集團實體	563,689	20.1	626,825	17.6	882,395	15.5	424,751	11.7	606,025	15.4
玉柴股份										
關聯方	381,375	13.6	514,350	14.4	763,129	13.4	273,567	7.6	454,431	11.6
玉柴安特優	191,014	6.8	256,627	7.2	292,801	5.2	177,625	4.9	177,724	4.5
總計	2,801,784	100.0	3,570,156	100.0	5,676,114	100.0	3,616,713	100.0	3,931,369	100.0

有關詳情，請參閱本節「與關聯方的交易」。除玉柴股份外，經我們董事確認，於往績記錄期間各年度，概無我們的董事或彼等各自的聯繫人，或擁有我們已發行股份5%或以上的任何本公司股東，於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

銷售、營銷及客戶

銷售及服務網絡

我們已建立國內及國際銷售及服務網絡以及專職銷售團隊，為全球客戶提供服務。截至2026年6月30日，我們的銷售及服務網絡包括我們於玉林市的總部、位於中國主要地理區域的13個區域銷售中心及五個海外銷售業務分部（覆蓋歐洲、中東、非洲、亞洲及南美洲）。

截至2026年6月30日，我們的營銷部門有179名人員，包括121名身處中國的人員及58名駐中國境外人員。我們的營銷部門主要負責制定我們的銷售及營銷策略、編製市場分析報告及業務建議書、管理我們的銷售訂單及協議、建立我們的品牌形象、識別及開發潛在客戶以及向我們的客戶提供客戶服務。

通過我們的銷售及服務網絡，我們有專職人員負責我們在國內及海外市場銷售的各款產品。我們的銷售及營銷團隊定期就我們的現有產品及開發計劃與我們的現有及潛在客戶聯繫，並收集客戶對我們產品的反饋，以更深入地了解客戶的需求及未來的市場趨勢。

下表載列我們於所示年度／期間按地區劃分的收入明細：

	2023財年		2024財年		2025財年		2025年上半年		2026年上半年	
	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	%
(未經審計)										
中國內地	3,118,778	96.3	3,785,372	94.6	5,814,524	94.5	2,872,514	96.5	4,261,542	94.8
海外 ⁽¹⁾	120,230	3.7	214,424	5.4	335,915	5.5	105,602	3.5	232,839	5.2
總計	3,239,008	100.0	3,999,796	100.0	6,150,439	100.0	2,978,116	100.0	4,494,381	100.0

附註：

(1) 我們於往績記錄期間的海外收入主要來自亞洲、中東、歐洲及非洲。

業 務

我們海外銷售產生的收入由2023財年的人民幣120.2百萬元增至2024財年的人民幣214.4百萬元，並進一步增至2025財年的人民幣335.9百萬元，於2026年上半年，海外銷售所產生的收入達到人民幣232.8百萬元，較2025年上半年的人民幣105.6百萬元有所增加。該等增長主要由於我們不斷努力擴大海外銷售及全球業務。

我們的主要海外客戶主要為OEM。我們主要通過客戶拜訪與參展獲得海外客戶。

銷售及分銷

我們的銷售模式結合了直銷及分銷渠道。我們主要將發電用發動機直銷予OEM及終端用戶，並在較少情況下透過分銷商分銷發電用發動機及發電機組。我們主要透過分銷商分銷我們的船用發動機，並在較少情況下直銷予終端用戶。於往績記錄期間，我們的所有直接銷售，以及我們分銷商的絕大部分銷售均以線下方式進行。

下表載列我們於所示年度／期間按銷售渠道劃分的收入明細：

	2023財年		2024財年		2025財年		2025年上半年		2026年上半年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審計)	%	人民幣千元	%
直銷	2,719,433	84.0	3,473,103	86.8	5,410,200	88.0	2,671,851	89.7	4,081,436	90.8
通過分銷商銷售	519,575	16.0	526,693	13.2	740,239	12.0	306,265	10.3	412,945	9.2
總計	3,239,008	100.0	3,999,796	100.0	6,150,439	100.0	2,978,116	100.0	4,494,381	100.0

直銷

我們主要向OEM推廣及直銷發電用發動機，並由該等製造商組裝我們的發動機成發電機組後銷售予終端用戶。我們亦直接向包括領先的互聯網科技公司及電信運營商等終端用戶營銷及銷售發電機組。在較少情況下，我們直銷船用發動機予終端用戶。我們一般透過與客戶直接磋商，從客戶取得訂單。就銷售發電機組而言，我們亦參與由客戶發起的招標程序。我們通常透過電子郵件或其他電子渠道從客戶處接收招標通知。我們的招標流程通常涉及獲取招標文件、準備投標材料、參加澄清會議、提交投標文件，以及(如適用)在最終授標前進行簡報及協商。於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們分別提交9份、20份、36份及39份標書，其中有8份、15份、27份及34份中標，中標率分別為88.9%、75.0%、75.0%及87%。招標數量於往績記錄期間增加主要由於數據中心應用對本公司發電機組的需求日益增加。

我們一般與直銷客戶訂立標準銷售協議。詳情請參閱本節「銷售、營銷及客戶—銷售協議的主要條款」。

分銷渠道

我們主要透過在中國及海外建立的分銷商網絡銷售船用發動機，並在較少情況下銷售發電用發動機及發電機組。我們的分銷商主要為擁有穩固的本地客戶基礎的機電公司及貿易公司。根據弗若斯特沙利文的資料，我們採用分銷商的模式符合行業慣例。除一名分銷商於2025財年及2026年上半年透過線上渠道銷售我們的產品外，於往績記錄期間，我們所有的分銷商均透過線下銷售我們的產品。

業 務

下表載列於所示年度／期間我們的分銷商數目及其變動情況：

	2023財年	2024財年	2025財年	2026年上半年
期初分銷商	34	47	53	56
新分銷商 ⁽¹⁾	13	10	10	2
非活躍分銷商 ⁽²⁾	0	(4)	(7)	(3)
期末分銷商	47	53	56	55
國內分銷商 ⁽³⁾	39	45	51	50
海外分銷商 ⁽⁴⁾	8	8	5	5

附註：

- (1) 指我們於所示期間確認收入但於緊接所示期間前的財政年度並無確認收入的分銷商。
- (2) 指我們於所示期間並無確認收入但於緊接所示期間前的財政年度有確認收入的分銷商。於計算期末的分銷商總數時，我們已扣除非活躍分銷商的數目。
- (3) 包括一家主要在中國銷售我們產品但亦銷售至海外市場，因而被歸類為國內分銷商的分銷商。
- (4) 我們的海外分銷商主要位於越南、土耳其、印尼、摩洛哥及孟加拉。

我們致力透過與具實力的分銷商合作擴大分銷網絡，以鞏固我們的市場地位。於2024財年及2025財年，分別有四家及七家非活躍分銷商終止與我們的關係，主要由於彼等銷量較低且盈利能力有限，因此選擇不繼續與我們保持分銷安排。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與該等離任分銷商並無任何未解決的分歧或爭議。於2026年上半年，我們的三名現有分銷商與我們並無任何交易，但截至最後實際可行日期，與彼等訂立的分銷商安排仍然有效。

我們與分銷商的關係屬於買賣關係。於往績記錄期間，三家在[編纂]後將成為我們關連人士的玉柴股份關聯方，以及一家屬關聯方的玉柴集團實體擔任我們的分銷商。該等玉柴股份關聯方及玉柴集團實體除從事玉柴股份關聯方及玉柴集團實體的OEM業務及其他業務外，亦從事分銷業務，擁有覆蓋全國的廣泛倉庫網絡，並在若干專業細分市場及海外市場擁有成熟的客戶渠道。我們利用其網絡，促進我們的發動機零部件高效配送至我們的授權服務站網絡，從而為客戶及其他終端用戶提供售後服務，並借助其渠道擴大我們產品的市場覆蓋範圍。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，作為我們分銷商的該等玉柴股份關聯方及玉柴集團實體所產生的收入分別佔我們總收入的1.0%、0.8%、0.9%、0.7%及0.8%。此外，於往績記錄期間，三家分銷商由本公司一家非重大附屬公司行政總裁的家庭成員及／或親屬控制。該等實體所產生的收入於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年分別佔我們總收入的1.0%、0.5%、0.4%、0.4%及0.0%。除上文所述者外，於往績記錄期間，據我們董事所深知，我們所有分銷商均為獨立第三方，且均不受我們現任或前任員工控制。據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何次級分銷商。

分銷商選擇與管理

我們對分銷商實施嚴格的甄選程序及持續評估。我們的甄選標準包括行業知識、接觸客戶網絡的渠道、市場覆蓋範圍、對我們產品的理解、對長期合作夥伴關係的承諾、

業 務

信譽、財務狀況及業務範圍。我們定期審查分銷商的業績評估，重點關注其信貸狀況、存貨控制、業務網絡擴張、營運改進及銷售業績。

我們的分銷商管理政策包括日常監督、銷售支持與分析及定期績效考核，以確保其符合我們的標準和目標。此外，我們提供有力的支持，以提升分銷商的銷售及管理技能。我們積極與分銷商合作，在客戶拜訪和談判期間為其提供協助，以及時提供建議。我們亦舉辦培訓計劃，旨在提升分銷商員工的產品知識及銷售技巧，以提高整體銷售業績。

內部競爭策略

為防止分銷商之間的內部競爭，我們已實施一系列措施，包括：(i) 實施統一的定價結構，並向分銷商提供建議零售價作為指引；(ii) 授予分銷商在特定地區的獨家分銷權，並禁止分銷商未經我們授權在其指定區域外銷售；及(iii) 核實發貨目的地，以監察對指定分銷地區的合規情況。若分銷商偏離經批准的指導價或在未經我們批准的情況下在指定分銷區域外銷售我們的產品，我們可能會降低其績效評級，情節嚴重時，撤銷該分銷商的資格並終止分銷安排。我們相信，該等措施可有效消除不同區域分銷商之間的市場重疊及競爭。分銷商可能會在其指定區域內定期走訪終端客戶以核實產品發運批次。若發現非其銷售之產品，可依據我們的特殊訂單管理程序進行通報或上報處理。倘分銷商希望在其指定區域外銷售我們的產品，我們將根據我們的跨區域銷售管理政策對該請求進行評估。倘指定給該地區的分銷商尚未與目標終端客戶聯繫，我們可能會批准該請求。

分銷商存貨管理

儘管我們有權根據分銷協議設定最低採購量或銷售目標，惟我們並未對分銷商設定此限。此外，我們一般不允許分銷商退回銷售予之的產品，惟缺陷產品除外，根據弗若斯特沙利文的資料，此舉符合行業慣例。我們一般與國內分銷商訂立寄售安排，據該等安排，我們交付產品予該等分銷商後，仍保留產品控制權並承擔相關法律風險，產品則持續列作存貨，直至分銷商獲取終端客戶訂單並驗收產品，我方始確認收入。請參閱本節「銷售、營銷及客戶—寄售安排」。相比之下，我們的海外分銷商通常僅在收到其終端客戶的確認訂單後才向我們下達訂單，而我們於分銷商佔有並接受產品時確認收入。雖然我們與分銷商保持定期溝通，以了解其庫存規模及銷售表現，但我們並不控制其庫存水平或終端客戶需求。因此，我們的分銷商根據其業務需求及對客戶需求的預測，獨立決定其庫存水平，且並無動機維持不合理的高庫存水平。基於上述各項，我們認為，分銷商於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無擁有重大未售存貨，且我們的分銷網絡中出現渠道壓貨的風險極低。

分銷協議的主要條款

我們與分銷商簽訂分銷協議。除付款及信貸條款外，我們與國內及海外分銷商簽訂協議的主要條款基本一致。我們的分銷協議通常包含以下條款：

業 務

- **期限：**通常為一年。
- **地區獨家經營權：**我們通常指定分銷商獲准營銷及銷售我們產品和服務的地理區域。分銷商通常被禁止在其指定的地理區域外營銷和銷售我們的產品和服務。
- **付款及信貸條款：**我們通常要求國內分銷商在發貨後30–90天內付清全款。就我們的海外分銷商而言，付款通常通過信用證或直接付款結算，信貸期最長為出運後225天，或通過付運前全額或部分預付款結算。
- **最低採購金額或銷售目標：**我們可在分銷協議中指明最低採購金額或銷售目標。
- **定價、折扣及銷售返利：**我們通常在分銷協議中規定提供予分銷商的各類產品單價，以作指引。分銷商須按此指引價格銷售我們的產品，而任何折扣均需獲得我們事先批准。當分銷商於固定期間內採購的產品數量超過指定門檻時，我們通常會向其提供銷售回扣。
- **委任次分銷商：**未經我們事先書面同意，分銷商不得委任任何次級分銷商。
- **交貨條款：**在若干安排下，我們承擔將產品運送至分銷商倉庫的費用及風險；而在其他安排中，交貨在我們的倉庫完成，其後由分銷商承擔運輸成本及相關風險。
- **終止：**倘另一方違反分銷協議，任何一方均有權終止協議。
- **保修及退貨政策：**我們的保修期通常介乎一至五年，視乎產品類型而定，並適用於終端客戶。除缺陷產品外，我們通常不允許退還銷售予分銷商的產品。

於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，向我們分銷商提供的銷售返利分別為人民幣36.2百萬元、人民幣34.6百萬元、人民幣56.7百萬元、人民幣25.9百萬元及人民幣32.9百萬元。凡涉及銷售回扣的，相關收入乃按扣除銷售回扣後的合約代價確認。有關銷售回扣的會計處理詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.3。於2023財年或2024財年，我們的分銷商並無發生產品退貨。於2025財年發生一宗產品退貨事件，金額為人民幣4,159元，以及於2026年上半年發生一宗產品退貨事件，金額為人民幣18,000元。根據弗若斯特沙利文的資料，往績記錄期間我們涉及分銷商的銷售返利及產品退貨水平均符合行業常規。

營銷

我們的客戶主要為位於中國的OEM。基於我們在市場上的聲譽，一些不同行業的終端客戶亦直接與我們接洽並直接向我們進行採購。為吸引新客戶及維系現有客戶，我們的專職銷售及營銷團隊亦不時直接接洽新舊客戶，以推廣我們的產品。

我們採用多渠道營銷策略。為增加市場曝光率和加強品牌認可度，我們參加在中國及海外舉辦的研討會、商貿展及展覽會，例如中國進出口商品交易會、上海國際電力展覽會、亞洲數據中心世界展，並開展廣告宣傳活動。我們舉辦產品路演和技術簡報會，介紹新型號發動機及其配置。通過客戶拜訪，我們識別客戶的營運需求，以設計和開發

業 務

滿足客戶規格的產品。同時，我們開展終端用戶外展及教育，以建立知名度並加速進入新市場。此外，我們利用現有客戶的推薦來培養高質量的潛在客戶並擴大我們的客戶基礎。

寄售安排

於往績記錄期間，我們主要與若干OEM及分銷商客戶訂立寄售安排。根據該等安排，我們將產品交付至客戶指定的倉庫進行寄售。在寄售期間，產品所有權及存貨風險仍歸我們所有，直至客戶在其生產過程中使用該產品，並驗收該產品。收入於該等訂單驗收及從寄售中解除時確認。於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，在寄售安排下，(i)存貨交付至客戶指定倉庫與(ii)該等存貨獲客戶驗收並從寄售庫存中釋放之間的平均時間間隔分別為50天、58天、44天及61天，而同期間隔範圍分別為0至441天、0至475天、0至337天及0至418天。倘客戶在交付時隨即驗收，賬齡則為零天；超過四百天者則屬特殊情況，例如因與OEM客戶的試用安排，產品在試用期內可能有需修改。2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，由此類寄售安排產生的收入分別約為人民幣2,577.6百萬元、人民幣3,061.9百萬元、人民幣4,088.3百萬元、人民幣1,841.2百萬元及人民幣3,349.6百萬元，各佔我們相應年度收入的約79.6%、76.6%、66.5%、61.8%及74.5%。根據弗若斯特沙利文的資料，(i)寄售安排在發動機行業中十分常見，(ii)平均時間間隔水平與行業範圍一致，及(iii)我們的寄售安排之收入貢獻百分比與行業範圍一致。於2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年6月30日，我們處於寄售安排下的存貨金額(即已交付至客戶指定倉庫但待驗收的存貨)分別為人民幣469.3百萬元、人民幣576.8百萬元、人民幣1,097.7百萬元及人民幣1,187.5百萬元。截至最後實際可行日期，我們截至2026年6月30日寄售安排下的存貨中，約人民幣470.0百萬元(或39.6%)其後已獲客戶驗收。

我們已建立以下內部控制措施，以監督及核實寄售安排項下產品的庫存水平：(i)我們將與相關客戶及／或其指定的第三方倉庫簽訂寄售服務協議；(ii)我們會根據客戶提供的預估採購量，將產品運送至客戶指定的倉庫；(iii)我們將於每月底收集所有客戶的產品驗收及使用記錄，進行月度對賬以核實各客戶收貨數量；及(iv)我們將定期對相關倉庫進行實地盤點。

客戶

我們的客戶包括我們產品的直銷客戶及分銷商。我們的直銷客戶主要包括向我們採購發動機以組裝發電機組的OEM，亦包括向我們購買發電機組的終端用戶。於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們分別有493、605、672名及556名客戶。

於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，對我們最大客戶的銷售額各年／期間分別為人民幣708.4百萬元、人民幣539.4百萬元、人民幣1,269.9百萬元及人民幣1,005.0百萬元，分別佔我們總收入的21.9%、13.5%、20.6%及22.4%，而對我們五大客戶的銷售額各年度／期間分別為人民幣1,088.7百萬元、人民幣1,135.8百萬元、人民幣2,118.7百萬元及人民幣1,795.3百萬元，分別佔我們總收入的33.6%、28.4%、34.4%及39.9%。2025財年，五大客戶佔總收入份額的增加主要由於客戶A的收入增長所致。該客戶在2025財年的收入達人民幣1,269.9百萬元，佔我們該年度總收入的20.6%，而2023財年及2024財年分別為人民幣141.8百萬元及人民幣222.4百萬元，各佔我們總收入的4.4%及5.6%。客戶A在2025財年收入的增長，主要受尤其是數據中心行業等市場對搭載我們發動機的發電機組需求大幅增加所推動。

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們各五大客戶的詳情：

排名	客戶	向我們採購 的產品類型	開始業務 關係年份	信貸期	付款方式	收入 (人民幣 千元)	佔總收入 百分比 %
2023財年							
1	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60至90天	銀行轉賬／承兌匯票	708,393	21.9
2	客戶A ⁽²⁾	大型、重型、中小型及船用發動機	2022年	90天	銀行轉賬／承兌匯票	141,823	4.4
3	玉柴股份 關聯方 ⁽³⁾	重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60至225天 ⁽³⁾	銀行轉賬／承兌匯票	90,880	2.8
4	客戶B ⁽⁴⁾	大型及重型發動機	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票 ／其他約定方式	75,123	2.3
5	客戶C ⁽⁵⁾	大型、重型及中小型發動機	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	72,495	2.2
總計						1,088,714	33.6
排名	客戶	向我們採購 的產品類型	開始業務 關係年份	信貸期	付款方式	收入 (人民幣 千元)	佔總收入 百分比 %
2024財年							
1	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60至90天	銀行轉賬／承兌匯票	539,418	13.5
2	客戶A ⁽²⁾	大型、重型、中小型及船用發動機及發動機零部件	2022年	90天或根據客戶A與其終端用戶客戶之間的付款時間表	銀行轉賬／承兌匯票	222,403	5.6
3	客戶B ⁽⁴⁾	大型、重型及中小型發動機	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票 ／其他約定方式	154,578	3.9
4	玉柴股份 關聯方 ⁽³⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60至225天 ⁽³⁾	銀行轉賬／承兌匯票	111,123	2.8
5	玉柴安特優 ⁽⁶⁾	發動機零部件	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	108,231	2.7
總計						1,135,753	28.4

業 務

排名	客戶	向我們採購的產品類型	開始業務關係年份	信貸期	付款方式	收入 (人民幣千元)	佔總收入百分比 %
2025財年							
1	客戶A ⁽²⁾	大型、重型、中小型及船用發動機及發動機零部件	2022年	90天或根據客戶A與其終端用戶客戶之間的付款時間表	銀行轉賬／承兌匯票	1,269,896	20.6
2	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60至90天	銀行轉賬／承兌匯票	289,739	4.7
3	客戶D ⁽⁷⁾	大型、重型及中小型發動機零部件	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	202,444	3.3
4	客戶E ⁽⁸⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	185,357	3.0
5	玉柴安特優 ⁽⁶⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	171,262	2.8
總計						2,118,698	34.4

排名	客戶	向我們採購的產品類型	開始業務關係年份	信貸期	付款方式	收入 (人民幣千元)	佔總收入百分比 %
2026年上半年							
1	客戶A ⁽²⁾	大型、重型、中小型及船用發動機及發動機零部件	2022年	90天或根據客戶A與其終端用戶客戶之間的付款時間表	銀行轉賬／承兌匯票	1,004,973	22.4
2	客戶F ⁽⁹⁾	大型、重型、中小型及發電機組	2022年	30-91天	銀行轉賬／承兌匯票	300,490	6.7
3	客戶B ⁽⁴⁾	大型及重型發動機	2022年	60天	銀行轉賬、承兌匯票／其他約定方式	205,883	4.6
4	客戶G ⁽¹⁰⁾	大型、重型、中小型及發電機組	2022年	90天	銀行轉賬／承兌匯票	151,052	3.4
5	玉柴集團實體 ⁽¹⁾	大型、重型及中小型發動機及發動機零部件	2022年	60天	銀行轉賬／承兌匯票	132,905	3.0
總計						1,795,303	39.9

附註：

- (1) 玉柴集團為一間於1992年成立的國有公司，總部位於廣西，註冊資本約為人民幣1,824.8百萬元。透過其控制的附屬公司，玉柴集團的業務包括發動機製造、物流與供應鏈服務以及新能源相關服務。玉柴集團實體為我們的關聯方，主要作為OEM向我們採購。

業 務

- (2) 客戶A為一間於2016年成立的私營公司，總部位於深圳，註冊資本約為人民幣200百萬元，主要從事發電設備的設計、開發與銷售以及機電工程建設。客戶A為OEM。
- (3) 玉柴股份為一間於1992年成立，總部位於廣西的股份有限公司，註冊資本為約人民幣473.0百萬元，主要從事設計、製造、組裝及銷售各類用於卡車、公交車、皮卡車、工程機械及農用設備的小型、中型及重型發動機。玉柴股份為我們的控股股東，且玉柴股份關聯方將於[編纂]後成為我們的關連人士。玉柴股份關聯方主要作為分銷商向我們採購。授予玉柴股份關聯方長達225天的信貸期，乃歸因於玉柴股份的附屬公司兼海外客戶YC-Europe GMBH。該延長信貸期乃為開拓海外市場而提供，並已自2025年起縮短至180天以及於2026年6月進一步縮短至120天。我們亦向獨立第三方海外客戶授予180天至最長240天的信貸期，而根據弗若斯特沙利文的資料，該等條款在發動機行業中並非罕見。除該特殊情況外，授予玉柴股份關聯方的信貸期一般為30至90天，與授予其他國內客戶的信貸期一致。總體而言，於2023財年、2024財年及2025財年，歸屬於玉柴股份關聯方的貿易應收款項及應收票據週轉天數分別為56天、74天及94天。於2026年上半年，玉柴股份關聯方的貿易及票據應收款項週轉天數為141天，主要由於玉柴股份關聯方於2026年6月大量採購發動機部件，令期末應收款項結餘大幅增加。
- (4) 客戶B為一間於2002年成立的公司，在深圳證券交易所上市，總部位於上海，註冊資本約為人民幣320百萬元，主要從事智能環保供電設備的開發、設計、生產及銷售。客戶B為OEM。
- (5) 客戶C為一間於2000年成立的私營公司，總部位於江蘇省，註冊資本約為人民幣2,188.8百萬元，主要從事發電機及發電機組的製造、銷售及相關技術服務。客戶C為OEM。
- (6) 玉柴安特優為一間於2017年成立的私營公司，總部位於廣西，註冊資本約為人民幣150百萬元，主要從事非道路用發動機的研發、製造、銷售及相關技術服務；及為我們佔50%股權的合營企業，及為我們的關聯方。玉柴安特優主要向我們採購發動機零部件，用於其發動機製造業務。
- (7) 客戶D為一間於2020年成立的私營公司，總部位於廣西，註冊資本約為人民幣5百萬元，主要從事發電機及發電機組、新能源原動機、配電開關及控制設備的製造與銷售。客戶D為OEM。
- (8) 客戶E為一間於1999年成立的私營公司，總部位於山東，註冊資本約為人民幣107.6百萬元，主要從事發電機及發電機組、專用環保設備及工業機器人的製造與銷售。客戶E為OEM。
- (9) 客戶F為一間於1997年成立的私營公司，總部位於江蘇，註冊資本約為人民幣150百萬元，主要從事電力設備、家用電器及汽車零部件等機電產品的研發、製造及進出口業務。客戶F為OEM。
- (10) 客戶G為一間於1996年成立的私營公司，總部位於江西，註冊資本約為人民幣852.9百萬元，主要從事電力信息服務、自動化產品服務及電子產品服務。客戶G為OEM。

玉柴股份關聯方將於[編纂]後成為我們的關連人士，而玉柴集團實體及玉柴安特優則為關聯方。除上述者外，於最後實際可行日期，經我們的董事作出合理查詢後，就彼等的最大知悉及相信，於往績記錄期間各年我們的五大客戶均為獨立第三方。

有關詳情，請參閱本節「與關聯方的交易」。

經我們董事確認，除玉柴股份外，於往績記錄期間各年度概無我們的董事或彼等各自的聯繫人，或擁有我們已發行股份5%或以上的任何本公司股東，於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

定價

在釐定產品價格時，我們考慮多種因素。核心定價考慮因素包括：就發動機及發電機組而言，額定功率、排量、配置（包括排放標準）及成本（包括採購零部件的成本）；及就零部件而言，則為成本。我們亦會考慮其他因素，包括與客戶的關係長短、可比產品的競爭水平、下游需求、訂單規模及製造複雜性。我們相信，我們長久的合作關係、產品質量、廣泛的產品應用範圍以及獨特價值主張，有助於我們為產品爭取優質的定價，同時在市場上保持競爭力。

我們已採納定價政策，針對不同產品類型制定不同策略。對於自產大缸徑發動機、重型發動機及排量超過10升的船用發動機，以及自產發電機組（該等產品通常具有較高功率輸出、較高技術複雜度、較高的材料及生產成本及／或強勁的市場需求），我們一般採用利潤導向定價，以實現更高的價值變現。對於自產中輕型發動機、排量10升或以下的船用發動機（該等領域競爭較為激烈），以及用於補充我們自產產品組合的外購發動機，我們的定價側重於維持及擴大市場份額，因此利潤率相對較低。對於外購發電機組，我們在定價時會考慮採購成本及終端市場的價格反饋。對於我們的零部件，我們一般採用成本加成定價，利潤率因零部件類型而異。

此外，我們對所有客戶類型維持統一的定價結構，以確保定價一致並避免渠道沖突，同時我們採取靈活的定價政策，考慮到客戶細分、產品的戰略重要性、技術進步、項目競爭力、成本和目標盈利能力等因素。根據我們的定價政策，我們通常對採購量大的客戶收取較低的價格。我們會不時視個別情況向直銷客戶及分銷商提供折扣及返利。

我們通常亦會在發動機零部件的銷售合約中納入價格調整機制，使我們能夠定期或在發生特定觸發事件（如生產成本上升、採購成本增加、原材料價格波動，或適用稅項或關稅變更）時調整定價。該等調整通常須提前通知客戶，並按未來適用基準實施，即適用於調整生效日期後下達的訂單。根據弗若斯特沙利文的資料，該等價格調整機制符合行業常規。

銷售協議的主要條款

我們通常與成品發動機及發動機零部件的直銷客戶訂立銷售框架協議，根據該等協議，我們的客戶將與我們訂立個別採購訂單。我們的銷售協議通常包含以下條款：

- **規格：**我們通常在協議中設定相關技術參數。
- **價格：**我們通常在個別採購訂單中指明向客戶提供的每項產品和服務的價格，包括單價和總價。就發動機零部件而言，我們亦指明價格調整機制。
- **付款條款：**我們根據客戶的信用狀況和過往表現授予客戶信貸期，對符合條件的客戶，給予國內客戶的典型信貸期為30至90日，而給予海外客戶的典型信貸期則為60至240日。

業 務

- **交貨條款：**就銷售成品發動機而言，產品將運送至客戶指定地點，相關成本及風險由客戶承擔。就銷售發動機零部件而言，客戶通常從我們指定的地點提貨，並承擔交貨過程中的成本和風險。
- **期限、終止及續期：**銷售框架協議的期限一般為一年。銷售框架協議的續期乃按個案基準磋商。
- **最低採購要求：**我們通常不在銷售框架協議中設定最低採購要求，確切的採購金額在個別銷售訂單中指明。
- **保修期：**就銷售成品發動機而言，保修期通常根據產品類型介乎一至五年，在此期間，我們免費為客戶承擔產品退貨、提供維修服務或進行修改或更換的費用。

我們通常與發電機組客戶訂立個別銷售協議，其主要條款如下：

- **規格：**我們須在與相關客戶的銷售協議中訂明發電機組的類型、規格及數量。
- **價格：**我們通常在銷售協議中約定提供予客戶的發電機組價格，包括單價與總價。
- **交付：**我們負責安排運輸至客戶指定交貨地點，並承擔相關運輸費用。
- **信貸期限與付款方式：**信貸期及付款方式依銷售協議約定。付款通常分期進行，交貨前支付訂金，隨後支付交貨後款項。
- **技術支持與保修期：**我們應在保修期內為客戶提供技術支持與保修服務。保修期通常為發電機組調試測試成功完成之日起一至五年。
- **終止：**客戶可在多種情況下終止銷售協議，包括(i)我們的首台樣機發電機組未能滿足客戶測試要求，或後續產品與首台樣機不符；(ii)我們將協議轉讓予第三方；(iii)我們未經客戶事先批准將生產外包予OEM；或(iv)產品質量或保修服務未達約定標準且在約定期限內未予補救。

客戶服務

我們已設立專職的售後客戶服務團隊，提供包括技術支持、產品調試、維修保養、用戶操作與維護培訓及技能提升培訓在內的全面售後服務體系。該團隊主要負責接收和處理客戶投訴、進行產品故障分析以及提供售後維護和技術支持。

業 務

截至2026年6月30日，我們於總部及區域銷售中心擁有一支由48名工程師組成的內部技術服務團隊，並在中國及海外擁有一套由逾1,000個授權服務站點組成的網絡。該等站點主要由(i)專業機械維修公司及(ii)經我們授權的若干OEM客戶及分銷商營運，提供維修及保養服務、備件、改裝服務及培訓。我們的內部團隊向獲授權服務站點的技術人員提供技術及服務培訓，以確保始終一致的高水平服務。

我們設有全天候熱線，以處理查詢、維修請求及投訴。收到維修請求及投訴後，我們將指派一家授權服務站點提供現場協助。該授權服務站點隨後將向我們報告並結算所產生的服務費。就複雜問題而言，我們的內部技術團隊會直接介入。我們已全面實施具有嚴格時限的「6小時閉環」服務政策；超過時限的工單將會上報，並在完成後進行跟進，以收集有關服務質量的反饋。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無收到任何重大客戶投訴。

我們已建立全面的保修政策。在中國，我們一般為以下產品提供保修：(i)用於我們數據中心的備用柴油發電用發動機及機組，保修期為60個月或1,800小時；(ii)備用柴油發電用發動機及機組，保修期為36個月或1,500小時；(iii)主用柴油發電用發動機及機組，保修期為24個月，不限時數；(iv)柴油船用發動機及輔助發動機及發電機組，保修期為24個月，不限時數；及(v)燃氣船用發動機，保修期為24個月。就出口柴油產品而言，我們一般提供(i)數據中心備用柴油發電用發動機及機組的60個月或1,800小時保修；(ii)其他備用柴油發電用發動機及機組的36個月或1,500小時保修；及(iii)主用發電用發動機及機組及船用發動機的12個月不限時數保修。此外，就燃氣基本負載發電用發動機及機組而言，保修期視型號而定，可為(i)自出貨起計18個月或自調試起計12個月，以較早者為準，或(ii)自出貨起計12個月或4,000運行小時，以較早者為準。產品維護及維修服務由我們的授權服務站點進行，任何與保修相關的服務或維修費用均由我們承擔，而所有非保修活動則向客戶收費。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大的客戶退貨。

與關聯方的交易

於往績記錄期間，我們與關聯方（即玉柴集團實體、玉柴股份關聯方及玉柴安特優）訂立多項交易。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，(i)我們來自關聯方的收入分別為人民幣822.6百萬元、人民幣758.8百萬元、人民幣614.3百萬元、人民幣275.3百萬元及人民幣306.8百萬元，分別佔我們總收入的25.4%、19.0%、10.0%、9.2%及6.8%，(ii)我們歸屬於關聯方的毛利為人民幣182.3百萬元、人民幣203.6百萬元、人民幣125.9百萬元、人民幣73.5百萬元及人民幣73.9百萬元，關聯方應佔毛利率分別為22.2%、26.8%、20.5%、26.7%及24.1%，及(iii)我們向關聯方的採購額分別為人民幣1,136.1百萬元、人民幣1,397.8百萬元、人民幣1,938.3百萬元、人民幣875.9百萬元及人民幣1,238.2百萬元，分別佔我們總採購額的40.5%、39.2%、34.1%、24.2%及31.5%。於往績記錄期間，於2023財年、2024財年及2025財年期間，我們來自關聯方的收入無論在絕對金額及佔總收入百分比方面均顯著下降，且於2026年上半年佔總收入的百分比持續下降。儘管由於我們銷售增長帶動成品發動機及零部件的需求增加，致使我們向關聯方的採購絕對金額有所上升，但於2023財年、2024財年及2025財年期間，其佔我們總採購額的百分比則有所下降，且於2026年上半年與2025財年相比持續下降，反映我們對關聯方的依賴有所減少。

業 務

下表載列於所示年度／期間我們按業務分部及歸屬於獨立客戶及各關聯方的收入明細：

	2023財年		2024財年		2025財年		2025年上半年		2026年上半年	
	收入		收入		收入		收入		收入	
	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	%
	(未經審計)									
發電用發動機	2,457,201	75.8	3,052,467	76.4	4,216,096	68.6	1,954,638	65.6	3,032,358	67.5
獨立客戶	1,846,910	57.0	2,615,117	65.4	4,081,681	66.4	1,884,334	63.3	2,980,551	66.3
關聯方	610,291	18.8	437,350	11.0	134,415	2.2	70,304	2.3	51,807	1.2
玉柴集團實體	607,169	18.7	434,486	10.9	124,553	2.0	63,344	2.1	48,625	1.1
玉柴股份	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
關聯方	3,122	0.1	2,864	0.1	9,862	0.2	6,960	0.2	3,182	0.1
玉柴安特優	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
船舶推進及輔助	481,183	14.9	476,999	11.9	659,287	10.7	271,102	9.1	378,152	8.4
獨立客戶	434,019	13.4	457,693	11.4	638,632	10.4	261,921	8.8	361,032	8.0
關聯方	47,164	1.5	19,306	0.5	20,655	0.3	9,181	0.3	17,120	0.4
玉柴集團實體	44,290	1.4	12,161	0.3	13,271	0.2	6,725	0.2	13,219	0.3
玉柴股份	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
關聯方	2,874	0.1	7,145	0.2	7,384	0.1	2,456	0.1	3,901	0.1
玉柴安特優	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
發電機組	114,769	3.5	113,234	2.8	421,417	6.9	284,157	9.5	580,789	13.0
獨立客戶	104,604	3.2	112,848	2.8	419,694	6.9	282,703	9.5	577,692	12.9
關聯方	10,165	0.3	386	0.0	1,723	0.0	1,454	0.0	3,097	0.1
玉柴集團實體	4,351	0.1	386	0.0	1,707	0.0	1,445	0.0	3,081	0.1
玉柴股份	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
關聯方	5,814	0.2	—	—	16	0.0	9	0.0	16	0.0
玉柴安特優	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
發動機零部件及其他	185,855	5.8	357,096	8.9	853,639	13.8	468,219	15.8	503,082	11.1
獨立客戶	30,872	1.1	55,366	1.4	396,179	6.4	273,878	9.2	268,316	5.9
關聯方	154,983	4.7	301,730	7.5	457,460	7.4	194,341	6.6	234,766	5.2
玉柴集團實體	52,583	1.6	92,385	2.3	150,208	2.4	67,077	2.3	67,980	1.5
玉柴股份	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
關聯方	79,070	2.4	101,114	2.5	104,808	1.7	43,746	1.5	53,092	1.2
玉柴安特優	23,330	0.7	108,231	2.7	202,444	3.3	83,518	2.8	113,694	2.5
總計	3,239,008	100.0	3,999,796	100.0	6,150,439	100.0	2,978,116	100.0	4,494,381	100.0
獨立客戶	2,416,405	74.6	3,241,024	81.0	5,536,186	90.0	2,702,836	90.8	4,187,591	93.1
關聯方	822,603	25.4	758,772	19.0	614,253	10.0	275,280	9.2	306,790	6.9
玉柴集團實體	708,393	21.9	539,418	13.5	289,739	4.7	138,591	4.6	132,905	3.0
玉柴股份	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
關聯方	90,880	2.8	111,123	2.8	122,070	2.0	53,171	1.8	60,191	1.4
玉柴安特優	23,330	0.7	108,231	2.7	202,444	3.3	83,518	2.8	113,694	2.5

於往績記錄期間，歸屬於獨立客戶的收入由2023財年的人民幣2,416.4百萬元增加至2024財年的人民幣3,241.0百萬元，並進一步增加至2025財年的人民幣5,536.2百萬元，再由2025年上半年的人民幣2,702.8百萬元增加至2026年上半年的人民幣4,187.6百萬元，主要由於(i)受市場對搭載我們發動機的發電機組需求增加(尤其是在數據中心行業)所帶動，向OEM獨立客戶銷售發電用發動機增加，以及我們在2025財年努力擴大獨立客戶基礎；(ii)相應增加向OEM獨立客戶銷售發電機組部件以配合我們的發電用發動機(見本節「產品與服務—發動機零部件及其他」)；及(iii)向終端用戶獨立客戶銷售發電機組增加。於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們分別有490名、602名、669名及553名獨立客戶。

於往績記錄期間，歸屬於玉柴集團實體的收入由2023財年的人民幣708.4百萬元大幅減少至2024財年的人民幣539.4百萬元，並進一步減少至2025財年的人民幣289.7百萬元，主要由於(i)玉柴集團實體(為特定用途生產發電機組的OEM)因特定終端用戶需求變化而減少發電用發動機的採購量；及(ii)我們努力擴展銷售至獨立客戶所致。歸屬於玉柴集團實體的收入由2025年上半年的人民幣138.6百萬元減少至2026年上半年的人民幣132.9百萬元，主要由於玉柴集團實體於2026年上半年主要採購中小型發動機，而中小型發動機的平均單價較玉柴集團實體於2025年上半年主要採購的重型發動機為低。

業 務

於往績記錄期間，歸屬於玉柴股份關聯方的收入由2023財年的人民幣90.9百萬元增加至2024財年的人民幣111.1百萬元，並進一步增加至2025財年的人民幣122.1百萬元，再由2025年上半年的人民幣53.2百萬元增加至2026年上半年的人民幣60.2百萬元，主要是由於(i)隨著我們的發動機及發電機組產品銷售顯著增長，用於售後服務及維修的發動機零部件銷售增加；及(ii)於2025年及2026年上半年向玉柴股份相關方增加銷售發動機以分銷予其客戶。

於往績記錄期間，歸屬於玉柴安特優的收入由2023財年的人民幣23.3百萬元大幅增加至2024財年的人民幣108.2百萬元，並進一步增加至2025財年的人民幣202.4百萬元，再由2025年上半年的人民幣83.5百萬元增加至2026年上半年的人民幣113.7百萬元，主要是由於(i)自2024年起，我們根據玉柴安特優的本土採購策略開始向其銷售發動機成品零部件，並因應其需求增長持續提升銷量；及(ii)於2026年上半年，我們開始向玉柴安特優供應若干主要零部件，以為其生產YC16VC及YC16VC發動機系列作籌備（有關進一步詳情，請參閱本節「與羅爾斯羅伊斯動力系統的合營企業」）。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇任何與關聯方協議未能續期或提前終止的事件，且除上文所述者外，並無出現關聯方訂單減少、延遲或取消的情況。

下表載列於所示年度／期間我們按業務分部及歸屬於獨立客戶及各關聯方的毛利及毛利率明細：

	2023財年		2024財年		2025財年		2025年上半年		2026年上半年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元 (未經審計)	%	人民幣 千元	%
發電用發動機	560,933	22.8	745,397	24.4	1,096,463	26.0	463,319	23.7	887,097	29.3
獨立客戶	417,379	22.6	603,651	23.1	1,049,642	25.7	434,746	23.1	874,609	29.3
關聯方	143,554	23.5	141,746	32.4	46,821	34.8	28,573	40.6	12,488	24.1
玉柴集團實體	142,902	23.5	141,035	32.5	44,304	35.6	26,738	42.2	11,611	23.9
玉柴股份										
關聯方	652	20.9	711	24.8	2,517	25.5	1,835	26.4	877	27.6
玉柴安特優	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
船舶推進及輔助發動機	124,854	25.9	124,312	26.1	148,180	22.5	58,767	21.7	88,701	23.5
獨立客戶	116,726	26.9	119,357	26.1	143,300	22.4	56,327	21.5	84,675	23.5
關聯方	8,128	17.2	4,955	25.7	4,880	23.6	2,440	26.6	4,026	23.5
玉柴集團實體	8,193	18.5	2,726	22.4	2,364	17.8	1,552	23.1	2,879	21.8
玉柴股份										
關聯方	(65)	(2.3)	2,229	31.2	2,516	34.1	888	36.2	1,147	29.4
玉柴安特優	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
發電機組	7,732	6.7	5,396	4.8	185,499	44.0	118,301	41.6	193,019	33.2
獨立客戶	4,966	4.7	5,154	4.6	185,313	44.2	118,198	41.8	192,666	33.4
關聯方	2,766	27.2	242	62.7	186	10.8	103	7.1	353	11.4
玉柴集團實體	554	12.7	242	62.7	181	10.6	98	6.8	344	11.2
玉柴股份										
關聯方	2,212	38.0	—	—	5	31.3	5	55.6	9	56.3
玉柴安特優	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
發動機零部件及其他	32,008	17.2	61,317	17.2	99,402	11.6	52,134	11.1	61,230	12.2
獨立客戶	4,116	13.3	4,708	8.5	25,384	6.4	9,743	3.6	4,231	1.6
關聯方	27,892	18.0	56,609	18.8	74,018	16.2	42,391	21.8	56,999	24.3
玉柴集團實體	14,145	26.9	21,931	23.7	27,903	18.6	19,062	28.4	21,015	30.9
玉柴股份										
關聯方	9,972	12.6	13,702	13.6	16,595	15.8	7,457	17.0	12,355	23.3
玉柴安特優	3,775	16.2	20,976	19.4	29,520	14.6	15,872	19.0	23,629	20.8
總計	725,527	22.4	936,422	23.4	1,529,544	24.9	692,521	23.3	1,230,047	27.4
獨立客戶	543,187	22.5	732,870	22.6	1,403,639	25.4	619,014	22.9	1,156,181	27.6
關聯方	182,340	22.5	203,552	26.8	125,905	20.5	73,507	26.7	73,866	24.1
玉柴集團實體	165,794	23.4	165,934	30.8	74,752	25.8	47,450	34.2	35,849	27.0
玉柴股份										
關聯方	12,771	14.1	16,642	15.0	21,633	17.7	10,185	19.2	14,388	23.9
玉柴安特優	3,775	16.2	20,976	19.4	29,520	14.6	15,872	19.0	23,629	20.8

業 務

於往績記錄期間，獨立客戶及各關聯方的應佔毛利率因客戶群不同及時間推移而異，主要由於不同客戶群採購的產品類別及組合有所變動。在銷量較小的情況下，毛利率亦受個別交易特徵影響。

整體而言，(i)獨立客戶的應佔毛利率大致平穩，並於2025財年及2025年上半年有所上升，主要由於向該等客戶銷售的發電用發動機及發電機組的毛利率上升；(ii)玉柴集團實體的應佔毛利率與獨立客戶大致相若，惟2024財年及2025年上半年因發電用發動機的毛利率較高而有所提升；及(iii)玉柴股份關聯方及玉柴安特優的應佔毛利率普遍低於獨立客戶，主要由於我們主要向該等客戶提供零部件及服務，其毛利率低於向獨立客戶銷售的主要產品發動機及發電機組。

就發電用發動機而言，除2026年上半年外，獨立客戶的應佔毛利率普遍低於關聯方，主要由於向獨立客戶銷售的產品涵蓋大型、重型及中小型發動機（其毛利率遠低於大型及重型發動機），而向關聯方銷售的產品主要為大型及重型發動機。向獨立客戶銷售的發電用發動機毛利率持續增加，主要由於彼等購買利潤率較高的大型發動機的比例日益上升。基於相同原因，向關聯方銷售發電用發動機的毛利率於2023財年、2024財年及2025財年持續上升。於2025年上半年，發電用發動機應佔關聯方的毛利率顯著高於應佔獨立客戶的毛利率，主要由於玉柴集團實體於期內採購高利潤率的大型發動機比例顯著較高。相對而言，於2026年上半年，玉柴集團實體主要採購中小型發動機，導致歸屬於關聯方的發電用發動機毛利率23.9%，顯著低於2025年上半年的42.2%，亦低於2026年上半年獨立客戶的應佔比例。

就船用發動機而言，2023財年獨立客戶的應佔毛利率高於關聯方，主要由於該年向關聯方銷售的船用發動機主要為額定功率較低的發動機，我們為應對市場需求變化普遍調低了該等產品的售價。尤其是就玉柴股份關聯方而言，按此等調低後售價並經考慮此類銷售規模相對較小，其所產生的收入不足以覆蓋相關成本，導致2023財年錄得毛損人民幣65,000元。於2024財年，玉柴集團實體及玉柴股份關聯方應佔毛利率均有所改善，主要由於產品組合變化。玉柴股份關聯方應佔毛利率高於玉柴集團實體應佔毛利率，乃由於玉柴股份關聯方採購了更多額定功率及毛利率較高的船用發動機。於2025財年，隨著我們因應市場激烈競爭持續進行策略性價格調整，向獨立客戶及玉柴集團實體銷售的船用發動機毛利率有所下降，而玉柴股份關聯方應佔毛利率則因其採購更多額定功率及毛利率較高的船用發動機而進一步上升。於2025年上半年及2026年上半年，歸屬於玉柴股份關聯方的船用發動機毛利率高於歸屬於獨立客戶的毛利率，主要由於向玉柴股份關聯方的銷售中海外銷售佔比較高，而獨立客戶主要為國內客戶，國內銷售的毛利率一般低於海外銷售。於2026年上半年，歸屬於玉柴股份關聯方的毛利率低於2025年上半年，主要由於2025年上半年存在若干向玉柴股份關聯方海外銷售的毛利率較高。

就發電機組而言，其主要銷售予獨立客戶，獨立客戶的應佔毛利率由2024財年的4.6%大幅上升至2025財年的44.2%，主要由於 (i) 用於數據中心行業的高功率發電機組銷售增加，該類產品通常毛利率較高；及 (ii) 以代理人身份銷售的發電機組收入增加，該收入按淨額基準確認。玉柴集團實體應佔發電機組的毛利率由2025年上半年的6.8%上

業 務

升至2026年上半年的11.2%，而玉柴股份關聯方應佔發電機組的毛利率於2025年上半年及2026年上半年分別為55.6%及56.3%，顯著高於獨立客戶及玉柴集團實體應佔的毛利率。此乃由於該等期間向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方銷售的發電機組數量較少，因此毛利率因個別訂單之產品型號不同而出現大幅波動。

就發動機零部件及其他而言，向獨立客戶銷售的發動機零部件及其他產品的毛利率由2023財年的13.3%下降至2024財年的8.5%，並進一步下降至2025財年的6.4%，再由2025年上半年的3.6%下降至2026年上半年的1.6%，主要歸因於外購發電機組零部件的銷售有所增加（見本節「產品與服務—發動機零部件及其他」）。由於我們並非自行生產該等零部件，而是向第三方供應商採購，故在轉售時僅加成名義利潤，導致毛利率相對較低。就玉柴集團實體而言，向該等實體銷售的發動機零部件及其他產品的毛利率遠高於獨立客戶的應佔毛利率，主要歸因於我們主要向玉柴集團實體銷售自產零部件，其毛利率高於我們主要銷售予獨立客戶的外購零部件。該等應佔玉柴集團實體的毛利率於往績記錄期間有所波動，主要由於外購發動機零部件的組合變動，該等零部件僅附加名義利潤，故毛利率較低。該等銷售旨在利用我們的供應鏈優勢，向玉柴集團實體提供其可能無法以同等條款直接採購的零部件，以滿足其採購需求。就玉柴股份關聯方而言，該分部應佔毛利率於往績記錄期間有所上升，主要由於用於售後維修及保養的燃氣發動機零部件銷售佔比較高，而該等產品毛利率亦較高。至於玉柴安特優，向其銷售的發動機零部件及其他產品的毛利率由2023財年的16.2%上升至2024財年的19.4%，主要反映玉柴安特優為降低成本而實施零部件本地採購策略，其採購模式從為毛坯鑄件提供機加工服務轉變為直接供應成品發動機零部件。該毛利率由2024財年的19.4%下降至2025財年的14.6%，主要反映隨著我們供應的零部件數量增加而作出的價格調整，以及所供應的零部件種類擴大至包括毛利率較低的零部件。

與玉柴集團實體的交易

於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，我們來自玉柴集團實體的收入分別為人民幣708.4百萬元、人民幣539.4百萬元、人民幣289.7百萬元、人民幣138.6百萬元及人民幣132.9百萬元，分別佔我們總收入的21.9%、13.5%、4.7%、4.7%及3.0%，而我們向玉柴集團實體的採購額分別為人民幣563.7百萬元、人民幣626.8百萬元、人民幣882.3百萬元、人民幣424.8百萬元及人民幣606.0百萬元，分別佔我們總採購額的20.1%、17.6%、15.5%、11.7%及15.4%。下表載列於往績記錄期間我們與玉柴集團實體的主要交易概要：

序號	本集團角色	玉柴集團 實體角色	產品／服務／其他	說明
I. 我們來自玉柴集團實體的收入				
本集團向玉柴集團實體銷售產品				
(1)	發動機及發電機組供應商	OEM／分銷商	發動機、輔助部件及發電機組	我們向玉柴集團實體銷售(i)發動機及輔助部件，以供其將該等發動機組裝成發電機組作特定用途，以滿足其客戶的特定需求；及(ii)發動機及發電機組，以供其分銷予其客戶。
(2)	發動機部件供應商	發動機製造商	發動機部件，例如氣缸體及氣缸蓋	我們向玉柴集團實體銷售發動機部件，供其生產發動機以滿足其客戶的特定需求。

業 務

序號	本集團角色	玉柴集團實體角色	產品／服務／其他	說明
(3)	維修服務提供者	部件供應商	維修服務	若玉柴集團實體向我們供應的部件出現缺陷，而該等缺陷未能及時修補，我們自行維修、更換或以其他方式修補缺陷，其後向玉柴集團實體收取維修服務費。

II. 我們向玉柴集團實體的採購

本集團向玉柴集團實體採購產品及接收服務

(4)	發動機提供者	供應商	成品發動機，包括若干額定功率較低的重型、中輕型及船用發動機	我們向玉柴集團實體採購若干成品發動機，以補充我們的產品組合。詳見下文「向關聯方採購成品發動機之理由」。
			發動機部件，例如連桿、主軸承蓋及齒輪室蓋	我們向玉柴集團實體採購若干部件，用於我們的發動機生產。詳見下文「向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購零部件的原因」。
			用於發動機研發及測試的柴油燃料及鋼材	我們向一間玉柴集團實體採購(i)柴油燃料，以利用其毗鄰我們生產設施的現有加油基礎設施，從而節省相關基礎設施及物流成本；及(ii)鋼材，用於我們在2024年3月轉向向供應商採購毛坯鑄件前的內部毛坯鑄件生產。
(5)	發動機提供者	物流服務提供者	物流服務	我們利用玉柴集團實體成熟的物流及供應鏈網絡，將我們的產品運輸及付運予客戶。

本集團作為承租人向玉柴集團實體租賃

(6)	承租人	出租人	土地及物業	我們向玉柴集團實體租賃一幅土地作倉儲及研發用途，以及若干物業作辦公用途，因為該等物業毗鄰我們的研發、生產及辦公場所。
-----	-----	-----	-------	--

與玉柴股份關聯方的交易

於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，我們來自玉柴股份關聯方的收入分別為人民幣90.9百萬元、人民幣111.1百萬元、人民幣122.1百萬元、人民幣53.2百萬元及人民幣60.2百萬元，分別佔我們總收入的2.8%、2.8%、2.8%、1.8%及1.3%，而我們向玉柴股份關聯方的採購額分別為人民幣381.4百萬元、人民幣514.4百萬元、人民幣763.1百萬元、人民幣273.6百萬元及人民幣454.4百萬元，分別佔我們總採購額的13.6%、14.4%、13.4%、7.6%及11.6%。下表載列於往績記錄期間我們與玉柴股份關聯方的主要交易概要：

序號	本集團角色	玉柴股份關聯方角色	產品／服務／其他	說明
I. 我們來自玉柴股份關聯方的收入				
本集團向玉柴股份關聯方銷售產品及提供服務				
(1)	發動機、發電機組及發動機部件供應商	分銷商	發動機	我們向玉柴股份關聯方銷售發動機，以供其分銷予彼等客戶。
			發動機部件	我們向玉柴股份關聯方銷售發動機部件，以利用其龐大的全國倉庫網絡，促進及時將該等部件交付至我們的授權服務站網絡，從而向我們的客戶及其他終端用戶提供售後服務。

業 務

序號	本集團角色	玉柴股份 關聯方角色	產品／服務／其他	說明
			發電機組	我們向玉柴股份關聯方銷售發電機組，以供其進一步分銷予彼等客戶。
(2)	發動機提供商	終端用戶	發動機	我們透過一次性交易向一間玉柴股份關聯方銷售發動機，供其自身業務營運使用。
(3)	發動機零部件 提供商	發動機 製造商／ 發動機零部 件製造商	發動機零部件及 原材料	我們向玉柴股份關聯方銷售 (i) 通用發動機零部件，用於其發動機生產及測試，主要在庫存短缺、交付時間緊迫，或某些配件無法從其他供應商單獨採購時進行；(ii) 毛坯鑄件，用於其發動機及發動機零部件生產（在2024年3月之前我們內部生產毛坯鑄件時）；及 (iii) 在我們轉向向供應商採購毛坯鑄件後，剩餘的在製品毛坯鑄件、其他零部件及原材料。
(4)	服務提供商	發動機 製造商	研發服務	我們就若干發動機研發項目向玉柴股份關聯方提供研發服務，該等項目在我們仍為玉柴股份一個部門時已開展，並在我們開始作為獨立實體營運時仍在進行，原因為相關知識產權尚未形成且不可轉讓。其後我們繼續以研發服務形式進行研發工作，而由此產生的知識產權其後作為無形資產轉讓予我們。詳見本表下文第(12)項。
			零部件加工及機加工 服務，以及發動機測 試服務	我們向玉柴股份關聯方提供(i)零部件加工及機加工服務，以滿足其客戶對若干零部件的需求，或在少數情況下，在其缺乏必要的機加工產能時提供該等服務；及(ii)新發動機研發的發動機測試服務。
(5)	維修服務 提供商	零部件 供應商	維修服務	若玉柴股份關聯方向我們供應的部件出現缺陷，而該等缺陷未能及時修補，我們自行維修、更換或以其他方式修補缺陷，其後向玉柴股份關聯方收取維修服務費。

本集團作為出租人向玉柴股份關聯方租賃

(6)	出租人	承租人	生產設施及鑄造 設備	在我們從內部生產毛坯鑄件轉為主要向供應商採購後，我們向玉柴股份關聯方出租若干生產設施及鑄造設備，因為我們不再進行粗鑄造。
-----	-----	-----	---------------	--

II. 我們向玉柴股份關聯方的採購額

本集團向玉柴股份關聯方採購產品及接收服務

(7)	供應商	零部件 供應商	發動機部件，例如缸 體毛坯鑄件、曲軸、 排氣管及燃油噴射泵	我們向玉柴股份關聯方採購若干部件，用於我們的發動機生產。詳見下文「向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購零部件的原因」。
			成品發動機，包括若干 額定功率較低的重 型發動機、中輕型及 船用發動機	我們向玉柴股份關聯方採購若干成品發動機，以補充我們的產品組合。詳見下文「向關聯方採購成品發動機之理由」。

業 務

序號	本集團角色	玉柴股份 關聯方角色	產品／服務／其他	說明
(8)	發動機提供商	生產及研發 相關服務提 供商	生產及研發相關服務	我們聘請玉柴股份關聯方提供多項生產及研發相關服務，包括生產過程中的零部件機加工及品質檢驗服務，以及新型號研發過程中的發動機測試服務及模具開發服務。
			品牌管理及共享服務 以及若干其他輔助服 務	我們向玉柴股份關聯方採購品牌管理及共享服務以及若干其他輔助服務，包括商標指導、品牌策略制定、品牌規劃、數位營銷、品牌保護支持，以及若干共享服務，如人力資源服務、稅務及財務諮詢服務、集中辦公用品採購服務、培訓服務及技術服務。
(9)	承租人	出租人	公用事業（包括水及 電）	我們就所租賃物業的公用事業費用向玉柴股份關聯方付款。

本集團作為承租人向玉柴股份關聯方租賃

(10)	承租人	出租人	物業	我們向玉柴股份關聯方租賃物業，主要包括廠房及科研場地，以供我們的生產及研發用途。
------	-----	-----	----	--

本集團向玉柴股份關聯方採購設備及技術知識

(11)	發動機提供商	信息科技設 備及軟體供 應商	信息科技設備及 軟件	我們向玉柴股份關聯方採購若干資訊科技設備及營運軟件系統，用於我們的市場推廣、辦公、研發及成本管理活動，包括我們的SKY營銷管理平台及辦公自動化系統。
(12)	發動機提供商	無形資產提 供商	無形資產（包括知識 產權）	在相關研發項目完成且知識產權成為可轉讓後，我們向玉柴股份關聯方採購若干無形資產，包括上文第(5)項所述的知識產權。

玉柴股份關聯方將於[編纂]後成為本公司的關連人士。上述若干交易將於[編纂]後繼續進行，因此根據上市規則構成本公司的持續關連交易。詳情請參閱本文件「關連交易」一節。

與玉柴安特優的交易

於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，我們來自玉柴安特優的收入分別為人民幣23.3百萬元、人民幣108.2百萬元、人民幣202.4百萬元、人民幣83.5百萬元及人民幣113.7百萬元，分別佔我們總收入的0.7%、2.7%、3.3%、2.8%及2.5%，而我們向玉柴安特優的採購額分別為人民幣191.0百萬元、人民幣256.6百萬元

業 務

元、人民幣292.8百萬元、人民幣177.6百萬元及人民幣177.7百萬元，分別佔我們總採購額的6.8%、7.2%、5.2%、4.9%及4.5%。下表載列於往績記錄期間我們與玉柴安特優的主要交易概要：

序號	本集團角色	玉柴安特優角色	產品／服務／其他	說明
I. 我們來自玉柴安特優的收入				
本集團向玉柴安特優銷售產品及提供服務				
(1)	發動機零部件 提供商	發動機 製造商	發動機零部件，主要 為氣缸體及氣缸蓋	(i)自2024年起，為供玉柴安特優生產 mtu 品牌發動機；及(ii)自2026年起，為其生產YC16VC及YC12VC發動機系列作籌備，我們向其銷售發動機零部件，主要為氣缸體及氣缸蓋。
(2)	服務提供商	發動機 製造商	零部件機加工服務 發動機測試服務	在我們轉為直接向玉柴安特優供應成品發動機部件之前，我們曾為玉柴安特優提供若干發動機部件（主要為氣缸體及氣缸蓋）毛坯鑄件的機加工服務。 我們向玉柴安特優提供若干原型發動機測試服務，以支持其研發。
II. 我們向玉柴安特優的採購額				
本集團向玉柴安特優採購產品				
(3)	發動機提供商	發動機製造 商	mtu 品牌發動機	我們採購玉柴安特優生產的 mtu 品牌發動機，以向我們的客戶銷售。詳見下文「向關聯方採購成品發動機之理由」。

向關聯方採購成品發動機之理由

我們已採購並將繼續採購由玉柴安特優生產的 mtu 品牌發動機。透過銷售由玉柴安特優生產的發動機，我們可利用玉柴安特優的產品及品牌優勢。透過此雙品牌策略，我們能夠滿足客戶的不同需求及偏好。

我們已向並將繼續向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購若干成品重型、中小型及低額定功率船用發動機。這是由於我們的研發與生產策略優先針對毛利率較高的高功率、大排量發動機，因此我們的生產線圍繞此類發動機進行設計，難以直接適應低功率、小排量發動機的生產需求。我們將內部資源及產能集中於開發及毛利率較高的較高功率發動機。為補充我們的高功率產品組合，並為客戶提供功率輸出覆蓋範圍廣泛的全面產品組合，我們向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方外部採購若干重型、中小型及額定功率較低的船用發動機，以應對現有市場需求，並鞏固我們的市場地位。玉柴集團實體及玉柴股份關聯方專注於開發及生產用於卡車、公交車、皮卡以及工程及農業設備等各種用途的發動機，該等發動機通常屬於較低額定功率及較小排量範圍。因此，彼等維持適用於該等功率範圍發動機的專用生產線，並生產該等用於發電及船舶用途的發動機。我們要求玉柴集團實體及玉柴股份關聯方根據通過我們技術審核程序的我們的技術規格製造相關發動機。具體而言，於往績記錄期間，玉柴集團實體及玉柴股份作為我們的合約製造商，按照我們的內部發動機設計及規格生產13個系列及一個系列的成品發動機，其使我們能夠利用玉柴股份關聯方的專用生產能力，同時保持對產品設計及質量的控制。詳情請參閱本節「供應鏈—合約製造」。鑒於我們與玉柴集團實體及玉柴股份關聯方的長期關係，彼等熟悉我們的業務需求及品質規格，因此相較其他第三方供應商，彼等更有能力供應符合我們要求的發動機。此外，由於其發動機產品亦以「玉柴」品牌命名，將其發動機與我們的發動機互補亦有助於維持組合品牌的一致性，並增強「玉柴」

業 務

品牌的協同效應及影響力，這對我們以及玉柴集團實體及玉柴股份關聯方均有利。該等安排亦使玉柴集團實體及玉柴股份關聯方能夠利用我們在發電及船舶運輸與營運行業銷售網絡。玉柴股份為我們的直接控股股東。為確保玉柴股份關聯方(作為一方)與本集團(作為另一方)之間未來不會產生競爭，玉柴股份將向本公司作出若干承諾。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係—業務劃分—不競爭承契約」。

向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購零部件的原因

於往績記錄期間，我們向玉柴集團實體及玉柴股份關聯方採購若干零部件，乃由於彼等為該等零部件的合資格供應商，且具備經證明的成本效益。具體而言，於往績記錄期間，玉柴股份關聯方為我們發動機系列的氣缸體毛坯鑄件、氣缸蓋毛坯鑄件及氣缸體等部件的有限供應商來源，且我們主要向其採購了絕大部分該等零部件。我們選擇向供應商採購此類毛坯鑄件，因其在製造此類零部件方面具有更佳的規模經濟效益，而我們可集中精力於生產過程中更複雜的機加工部分。我們向玉柴股份關聯方採購該等部件，乃由於其經營專業且專用的鑄造及其他生產設施，能以規模經濟及更高的生產效率生產我們所需的特定系列的毛坯鑄件及氣缸體，從而支持更高的成本效益。董事認為，該安排將不會影響本集團業務的營運，原因為本集團與玉柴股份關聯方維持良好且穩定的關係，且玉柴股份關聯方終止向本集團供應有關零部件的風險極低。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，市場上亦有其他替代供應商可供應同等數量的同類部件。因此，我們的董事認為，我們在按可比條款及數量向替代供應商採購該等零部件方面並無任何重大困難。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—我們依賴供應商(其中部分為我們的單一來源或有限來源供應商)」一節。

於往績記錄期間，在關聯方擔任我們的零部件及發動機供應商的範圍內，我們亦就修理、更換或以其他方式補救其向我們供應的零部件的缺陷，向關聯方收取維修服務費，收費基準與我們向其他供應商收取的費用相同。

董事認為，我們與關聯方的交易反映了我們與關聯方之間具戰略性且按公平基準進行的合作，且對雙方均有利。鑒於我們與關聯方之間長期的業務關係，我們的董事目前預期該關係不會出現任何重大不利變動，且終止關係的風險很低。由於該等交易，關聯方於往績記錄期間為我們的主要客戶及供應商。有關詳情，請參閱本節「客戶及供應商的重疊」。

與關聯方的合作

董事認為，我們與關聯方之間的交易反映雙方按公平基準進行之戰略合作，且對彼此均為互利共贏。

一般而言，我們與關聯方之間的交易反映行業參與者之間的合作，藉助彼此的能力以實現靈活、具成本效益及及時的供應，同時善用彼此的銷售網絡及市場知名度以推動收入增長及滿足客戶需求。根據弗若斯特沙利文的資料，該等與關聯方進行的重大交易在動力系統及設備製造行業中並非罕見。

與玉柴集團實體及玉柴股份關聯方的交易，使我們能夠借助彼等成熟且專注的製造能力，生產我們所需的較低利潤率發動機產品及部件，從而提供全面且具競爭力的產品組合。我們與玉柴集團實體及玉柴股份關聯方在地理上的鄰近優勢，亦降低了運輸成本並提升了供應鏈效率。此外，玉柴集團實體及玉柴股份關聯方能向我們穩定提供有品質保證的成品發動機、部件及其他供應品，從而提升我們的營運效率及供應鏈韌性，並透過降低開發不確定性、縮短時間表、確保產品質量及使我們能夠把握市場機遇，促進我

業 務

們的新產品研發及市場推出。該等交易進一步使我們能夠善用「玉柴」品牌的協同效應，提升品牌認知度及市場地位，同時促進我們與玉柴集團實體及玉柴股份關聯方之間的互利共贏及商業利益一致。玉柴集團實體及玉柴股份關聯方與我們進行的交易對彼等亦屬有利，主要由於我們向彼等的採購為彼等的產能提供了可靠的使用率及穩定的客戶基礎，從而為彼等的收入作出貢獻，而我們向彼等的銷售則使彼等能夠滿足特定客戶的需求。

與玉柴安特優的交易構成我們與羅爾斯羅伊斯戰略合作關係的一部分，並滿足我們高端客戶的差異化需求及偏好。玉柴安特優與我們進行的交易對玉柴安特優亦屬有利，主要由於我們向玉柴安特優的採購使其能夠借助我們在中國的銷售網絡擴大其市場覆蓋面，而我們向玉柴安特優的銷售則使其能夠獲得具成本效益的部件。

與關連人士進行的交易乃按一般商業條款進行。該等關連交易的定價及其他主要條款乃經參考(i)與非關連客戶及供應商進行的交易；(ii)現行市場報價；或(iii)其他合理的定價方法(如成本加成法)而釐定。

與關聯方的關係

鑒於我們與關聯方之間長期穩定的業務關係，董事目前預期該關係不會出現任何重大不利變動，並認為終止的風險甚微。此觀點獲得(其中包括)我們作為玉柴股份在發電用發動機及船用發動機業務領域的旗艦臂膀，以及我們與玉柴股份訂立的框架協議所支持。此外，由於玉柴集團實體及玉柴股份關聯方為本公司的直接或間接股東，彼等對我們的成功擁有重大的既得利益。至於玉柴安特優，該合資企業受具有法律約束力的合營企業合同所規管。該合資企業的目前期限為30年，自2017年1月18日(其根據合營企業合同成立之日)起計算。

玉柴集團實體及玉柴股份關聯方在發電用發動機及船用發動機領域的發動機供應商及客戶亦面臨有限的替代選擇。根據弗若斯特沙利文的資料，中國發電用發動機市場高度集中，前五大供應商於2025年的合計市場份額約為62.4%。除我們外，其餘具備必要技術能力及生產規模以製造玉柴集團實體及玉柴股份關聯方所需產品，並擁有足夠廣泛銷售網絡或需求的市場參與者，主要為彼等的直接競爭對手。尤其是，除發電用發動機外，本文件「行業概覽」一節中所提述的A公司、B公司及D公司亦提供主要用於乘用車、卡車、工程機械及／或農業領域的發動機產品，該等產品與玉柴集團實體及玉柴股份關聯方的業務構成競爭。此業務範圍的重大重疊進一步限制了玉柴集團實體及玉柴股份關聯方可選擇的可行替代合作夥伴。

根據弗若斯特沙利文的資料，市場參與者通常避免與直接競爭對手進行供應鏈及業務合作，以減低潛在的商業衝突及技術外洩風險。因此，董事認為，玉柴集團實體及玉柴股份關聯方繼續與我們(與彼等具有股權關係的關聯實體)合作，而非與其他市場參與者合作，在商業上乃屬合理。

業 務

減低依賴風險的措施

我們已制定有效措施，以減低我們因依賴關聯方而承受的風險。銷售方面，於往績記錄期間，我們持續擴大獨立客戶基礎，獨立客戶數目由2023財年的490名增加至2024財年的602名，再增加至2025財年的669名及2026年上半年的553名。採購方面，我們持續拓寬供應商網絡，獨立供應商數目由2023財年的934名增加至2024財年的968名，再增加至2025財年的1,025名，且於2026年上半年為844名。

針對玉柴股份關聯方為有限來源供應商的情況，我們持續與現有替代供應商保持關係，並物色新的替代供應商。我們亦密切監察我們向關聯方採購產品的需求及向關聯方發出的採購訂單，以確保有足夠供應滿足我們的銷售需求。

此外，我們已建立關聯方交易管理制度，當中明確載列識別關聯方以及管理及披露持續關聯方交易的程序。根據該制度，與關聯方的交易按公平交易條款定價，而採購及銷售的合同審批程序與適用於獨立供應商及獨立客戶的程序一致。由於相同的商業條款及程序可應用於獨立供應商及獨立客戶，該制度有助在機會出現時更順利地從關聯方過渡至該等供應商及獨立客戶。

客戶及供應商的重疊

於往績記錄期間，若干方既為我們的供應商，亦為我們的客戶。具體而言，於往績記錄期間，玉柴集團實體、玉柴股份關聯方、玉柴安特優、客戶A、客戶B、客戶D、客戶E及客戶F於一年或多年／期間均分別位列我們的五大客戶，而玉柴集團實體、玉柴股份關聯方、玉柴安特優及供應商A於往績記錄期間的一年或多年／期間亦分別位列我們的五大供應商。

玉柴集團實體、玉柴股份關聯方及玉柴安特優

詳情請參閱本節「與關聯方的交易」。

客戶A、客戶D及客戶E

於往績記錄期間，客戶A、客戶D及客戶E均為我們的OEM客戶，彼等向我們採購發電用發動機，並將發動機組裝成發電機組後銷售予其客戶。於往績記錄期間，我們亦向彼等採購搭載我們發動機的發電機組以作進一步銷售，原因為我們的內部組裝產能受限，而於往績記錄期間，市場對集成我們發動機的發電機組的需求大幅增加。利用彼等的發電機組整合能力，使我們能夠及時完成客戶訂單，維持產品質量及交付可靠性，並將我們的內部資源分配至我們的核心發動機製造業務。

客戶B

客戶B為一名OEM客戶，向我們採購發電用發動機，並運營一家獲我們授權的服務站，為我們的客戶及終端用戶提供售後服務，且由我們就此向其支付相應成本（包括服務費）。

客戶F

客戶F為一名OEM客戶，向我們採購發電用發動機及發電機組。客戶F亦從事設備進口代理業務，於往績記錄期間，我們聘請客戶F擔任我們的進口代理，以協助我們自海外採購若干研發及測試設備，包括辦理清關及運輸手續。

業 務

供應商 A

供應商 A 為我們的零部件供應商。我們曾向其收取維修服務費用，用於修復、更換或以其他方式補救其提供予我們的零部件存在的缺陷。

其他重疊客戶兼供應商

除上述客戶與供應商重疊情況外，於往績記錄期間，存在其他重疊客戶兼供應商（「其他重疊客戶兼供應商」）。

於往績記錄期間，主要為我們客戶（「其他重疊主要客戶」）的其他重疊客戶兼供應商主要為向我們採購發電用發動機的 OEM 客戶。該等客戶亦為我們的供應商，主要由於 (i) 彼等為發電機組所用零部件的合格供應商，我們為自行組裝發電機組而向其採購該等零部件，尤其當其他供應商無法滿足交付時間要求時；(ii) 我們偶爾向彼等採購若干發電機組充作庫存以應對客戶需求；及／或 (iii) 彼等亦運營服務站為其客戶（即發電機組的終端用戶，包括由我們供應發動機集成發電機組者）提供售後服務，並獲我們授權就我們的發動機提供售後服務；因此，我們不時向彼等報銷相關的保修服務費用及成本。透過聘用營運服務站的客戶 B 及若干其他重疊客戶兼供應商，為我們的客戶及終端用戶提供售後服務，我們能夠補充及擴大我們的服務網絡，確保及時的售後支援，並加強我們與該等原設備製造商客戶的合作。於往績記錄期間，共有 65 名其他重疊主要客戶。於往績記錄期間各年度／期間，我們向其他重疊主要客戶的採購額佔我們相應年度採購總額的比例不足 2.0%，佔我們總採購額的比例微不足道。

於往績記錄期間，主要為我們供應商（「其他重疊主要供應商」）的其他重疊客戶兼供應商，是我們零部件的主要供應商。該等供應商亦為我們的客戶，主要由於 (i) 彼等不時向我們採購發電機組用於其自身業務營運；及 (ii) 我們就維修、更換或以其他方式補救其供應予我們零件的瑕疵而向其收取的維修服務費。其他重疊主要供應商亦包括我們若干授權服務站的經營者，我們向其償付與保修相關的服務費及成本；彼等亦不時向我們購買發動機零部件，以向終端用戶提供售後服務。於往績記錄期間，共有 274 名其他重疊主要供應商。於往績記錄期間各年度／期間，我們向其他重疊主要供應商的銷售額佔我們相應年度／期間總收入的比例不足 1.0%，佔我們總採購額的比例微不足道。

業 務

下表列示我們於往績記錄期間因客戶與供應商重疊所產生的收入及採購金額：

客戶／供應商	期間	收入金額 (人民幣千元)	佔總收入比例 (%)	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額比例 (%)
玉柴集團實體	2023財年	708,393	21.9	563,689	20.1
	2024財年	539,419	13.5	626,825	17.6
	2025財年	269,434	4.4	882,395	15.5
	2026年上半年	132,905	3.0	606,026	15.4
玉柴股份關聯方	2023財年	90,897	2.8	381,375	13.6
	2024財年	111,122	2.8	514,350	14.4
	2025財年	122,070	2.0	763,129	13.4
	2026年上半年	60,191	1.3	454,431	11.6
玉柴安特優	2023財年	23,330	0.7	191,014	6.8
	2024財年	108,231	2.7	256,627	7.2
	2025財年	202,444	3.3	292,801	5.2
	2026年上半年	113,694	2.5	177,724	4.5
客戶A	2023財年	141,823	4.4	1,399	0.0
	2024財年	222,403	5.6	979	0.0
	2025財年	1,269,896	20.6	81,934	1.4
	2026年上半年	1,004,973	22.4	35,803	0.9
客戶D	2023財年	53,876	1.7	7,093	0.3
	2024財年	71,635	1.8	5,782	0.2
	2025財年	185,357	3.0	11,846	0.2
	2026年上半年	52,674	1.2	1,582	0.0
客戶E	2023財年	64,059	2.0	—	0.0
	2024財年	65,068	1.6	35	0.0
	2025財年	171,262	2.8	2,169	0.0
	2026年上半年	63,798	1.4	1	0.0
客戶B	2023財年	75,123	2.3	—	0.0
	2024財年	154,578	3.9	430	0.0
	2025財年	113,286	1.8	—	—
	2026年上半年	205,883	4.6	—	—
客戶F	2023財年	17,702	0.5	—	—
	2024財年	28,044	0.7	—	—
	2025財年	36,296	0.6	—	—
	2026年上半年	300,490	6.7	1,286	0.0
供應商A	2023財年	475	0.0	105,835	3.8
	2024財年	2,684	0.1	101,800	2.9
	2025財年	0	0	166,440	2.9
	2026年上半年	197	0.0	117,297	3.0
其他重疊主要客戶	2023財年	701,752	21.7	47,573	1.7
	2024財年	882,756	22.1	47,456	1.3
	2025財年	1,206,757	19.6	62,393	1.1
	2026年上半年	947,206	21.1	15,772	0.4
其他重疊主要供應商	2023財年	14,200	0.4	1,256,412	44.8
	2024財年	19,137	0.5	1,617,955	45.3
	2025財年	15,388	0.3	2,504,155	44.1
	2026年上半年	10,141	0.2	1,778,175	45.2

根據弗若斯特沙利文的資料，在我們所處的行業中，以下情況十分常見：(i)價值鏈上的所有參與者（如零部件供應商、發動機製造商及OEM）均跨鏈營運並相互利用彼此的製造產能及其他資源（如設備進口代理服務），從而在產能受限或需求激增時實現靈活、具成本效益及及時的供應；(ii)零部件供應商向其下游製造商採購成品供自身使用；及(iii)OEM營運服務站為終端用戶提供售後服務，並獲發動機製造商授權代表該等發動機製造商提供售後服務。根據弗若斯特沙利文的資料，發動機製造商依賴該等OEM代其提供售後服務乃行業慣例。

業 務

我們的董事確認(i)我們與客戶兼供應商的銷售及採購條款乃按個別交易基準磋商，且該等銷售及採購並無相互關連或相互附帶條件；(ii)我們與客戶兼供應商的所有銷售及採購均於日常業務過程中按正常商業條款並經公平磋商後進行；及(iii)與客戶兼供應商進行之交易的條款，同與其他客戶及供應商進行之交易的條款一致。就與該等關連人士進行之交易而言，詳情請參閱「與該等關連人士之交易—與該等關連人士之合作」。

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**」）透過第三方支付款人（有關付款人稱為「**第三方支付款人**」，而有關安排稱為「**第三方支付款安排**」）向我們結算款項。於2023財年、2024財年及2025財年，相關客戶的數量分別為六名、12名及15名。於2023財年、2024財年及2025財年，我們自第三方支付款人收取的第三方支付款（「**第三方支付款**」）總金額分別為人民幣49.3百萬元、人民幣60.6百萬元及人民幣53.2百萬元，分別佔本集團總收入的1.5%、1.5%及0.9%。於往績記錄期間，所有該等相關客戶及第三方支付款人均為獨立第三方。自2026年1月1日起，我們不再允許客戶通過第三方支付款人結算款項。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出任何第三方支付款安排，惟僅接受第三方支付款人按相關客戶要求支付的第三方支付款。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或第三方支付款人提供任何折扣、佣金、返利或其他利益，以促成或鼓勵第三方支付款安排。相關客戶的付款、定價條款及其他一般商業條款與我們的其他客戶大致相同。誠如經我們的中國法律顧問告知，(i)第三方支付款安排本身並未在實質上違反或規避中國適用法律法規（包括反洗錢法律），前提是該等款項收取僅為結算貨物或服務銷售之目的，且與任何犯罪或非法所得無關；及(ii)根據廣西發改委就本公司發出的信用報告，且經我們的董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，稅務機關並未因我們的第三方支付款安排違反稅務法律、法規或規則而對我們施加行政處罰。

誠如我們的中國法律顧問所告知，第三方支付款安排將不被視為構成《中國刑法》第191條所指明的洗錢罪行。根據第191條，洗錢涉及隱藏或掩飾毒品犯罪、組織犯罪、恐怖活動、走私、貪污、破壞金融管理及金融詐騙等犯罪所得款項來源及性質的行為。就我們董事經作出合理查詢後所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)所有第三方支付款均與我們與相關客戶之間的真實交易有關及乃透過銀行轉賬或承兌匯票作出；(ii)我們自第三方支付款人收取的第三方款項金額與相關客戶與我們之間的相關銷售訂單、記錄及／或發票中的交易金額相符；(iii)所有涉及第三方付款的相關交易均已完成，並已按相關協議所載列的方式結算協定金額；(iv)我們並無遇到任何要求我們就相關交易退還款項的事件；及(v)我們並無注意到任何會令我們董事懷疑相關交易的真實性或相關參與方誠信的事宜。根據上述分析，我們的中國法律顧問認為，與我們的第三方支付款安排相關的洗錢風險甚微。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經我們的

業 務

董事確認，(i)我們並無與任何相關客戶或第三方付款人或彼等各自的清盤人發生任何爭議，亦無收到彼等提出的任何退款要求或申索，及(ii)我們並無因第三方付款安排而受到包括稅務管理機關在內相關政府機關的任何爭議或行政處罰。

採用第三方付款安排的原因

於往績記錄期間，第三方付款人一般包括(i)相關客戶的聯屬公司，例如與相關客戶及相關客戶股東屬同一集團或受共同控制的實體；及(ii)與相關客戶有其他現有業務關係的實體。我們接受第三方付款安排以配合客戶要求及促進我們收回貿易應收款項。就我們董事所深知，相關客戶利用第三方付款安排的主要原因為(其中包括)方便彼等在企業集團內(尤其在流動性受限情況下)集中管控資金及簡化資金結算流程，並避免產品交付延誤。

第三方付款安排的內部控制措施

董事負責制定及監督內部控制措施的實施及內部控制體系的有效性。為保障本集團的利益，防範與第三方付款安排相關的風險，本集團已採取以下內部控制措施：

- (1) 自2026年1月1日起，我們已終止所有第三方付款安排；
- (2) 我們在內部傳閱通知，以提醒並告知相關工作人員關於識別及禁止接受第三方付款安排的要求；
- (3) 我們的財務部門負責存置收款結算管理台賬，其記錄(其中包括)客戶姓名、交易內容、付款數據、付款金額、付款方式及付款人姓名等資料，以確保相關付款由相關客戶直接支付；
- (4) 自2026年1月1日起，就第三方付款人所作出的所有已識別付款，我們將向該等第三方付款人發起退款，並要求相關客戶重新安排直接向我們付款或與我們訂立第三方付款協議。

考慮到來自第三方付款安排的收入佔總收入的比例不大，我們的董事確認，停止第三方付款安排不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。

請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們就第三方付款面臨多項風險」。

倉儲、物流及存貨管理

我們保有自有倉庫，用於儲存存貨，包括零部件、成品發動機及發電用發動機。截至最後實際可行日期，我們於中國廣西玉林市租賃八個倉庫，總面積約為18,640平方米。我們將該等倉庫的營運外包予第三方倉儲服務提供商。此外，截至最後實際可行日期，我們於遼寧省撫順市、陝西省西安市、江蘇省揚州市及福建省福安市租賃四個倉庫由我們租賃，總面積約為7,375平方米。四個倉庫各自作為交付樞紐，用於向相關倉庫所覆蓋地區的客戶付運及交付我們的發動機產品。

業 務

我們利用物流服務提供商運輸及付運我們的產品及其他存貨。

我們採取嚴格的控制政策及存貨管理系統，根據現有訂單及預測銷量調整存貨水平，旨在降低供應鏈風險並提高對市場變化的應變能力。就常規發動機及發電機組型號而言，我們通常維持足以應付一至兩個月銷量的存貨；就特殊定製型號而言，我們根據已確認的客戶採購訂單進行採購及備貨。我們根據銷售、採購及生產部門提供的資料每月審閱及調整存貨水平，並進行年度實地存貨盤點及審計。

此外，我們密切監控庫齡長及滯銷的存貨，包括存放超過一年的零部件。我們定期審查並決定對陳舊及滯銷存貨的適當解決方案或處理方法。於2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們的存貨週轉天數分別為185天、168天、142天及127天。

信息技術

我們利用多個信息技術系統管理營運，包括銷售、採購、生產、品質控制、庫存、財務及人力資源。我們的主要綜合系統包括：

- **ERP系統**：我們的企業資源規劃(ERP)系統整合了主數據、銷售、採購、庫存控制、生產規劃及財務會計，從而加強跨部門協調，並支持整個集團的決策。
- **Teamcenter產品數據管理系統**：Teamcenter產品數據管理系統對工程數據提供穩健控制，包括零部件及工程物料清單管理、圖則及文件控制以及管理流程控制，確保產品整個生命週期內的數據完整性及可追溯性。
- **CRM系統**：我們的售後服務客戶關係管理(CRM)系統可對服務網絡、服務請求、訂單執行、費用跟蹤、結算及保修索賠進行管理，從而加強客戶支持並提升服務質量。
- **SRM系統**：我們的供應商關係管理(SRM)系統促進與供應商之間的無縫協作，涵蓋採購訂單同步、詢價、報價以及發票處理，以優化供應鏈效率。
- **MES系統**：我們的製造執行系統(MES)對生產提供實時監控及控制，包括訂單接收、工單分配、順序零件供應推車管理、數據採集、生產完工報告、工作站操作及異常反饋，從而提升效率及產品質量。
- **SKY營銷管理平台**：我們的SKY平台透過管理商機線索、意向書、申請規劃及訂單審核，為前端銷售流程提供支持，從而實現對銷售機會的有效追蹤及轉化。

與羅爾斯羅伊斯動力系統的合營企業

我們持有玉柴安特優50%的股權。玉柴安特優是我們的母公司兼直接控股股東玉柴股份與羅爾斯羅伊斯動力系統(Rolls-Royce Power Systems AG的附屬公司)根據合營企業協議於2017年成立的一家對半持股的合營企業，在中國根據羅爾斯羅伊斯動力系統的許可生產mtu品牌柴油發動機，且須遵守該授權的條款及條件。於2022年12月22日，玉柴股份已將其持有玉柴安特優的50%股權轉讓予本公司。詳情請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—我們的附屬公司及合營企業—玉柴安特優」。

業 務

於往績記錄期間，我們最初為玉柴安特優的若干發動機零部件（主要為氣缸體及氣缸蓋）的毛坯鑄件提供加工服務。隨著玉柴安特優採用本地採購策略購買零部件，我們自2024年起轉為直接向玉柴安特優供應該等成品發動機零部件。我們根據與玉柴安特優簽訂的供應協議向其提供發動機零部件。該協議將持續有效，直至根據其條款終止為止。發動機零部件的價格載於一份將由雙方每年審查並同意的價目表，其設有指定的價格調整機制。該供應協議並未設定最低採購數量。除其他情況外，供應協議可在發生未補救的重大違約時終止。

為深化我們與羅爾斯羅伊斯動力系統的合作，並充分利用玉柴安特優的產能，我們與羅爾斯羅伊斯動力系統已同意，除玉柴安特優目前生產的 mtu 品牌發動機外，玉柴安特優亦將生產我們若干發動機系列及羅爾斯羅伊斯動力系統的其他 mtu 品牌系列。就我們而言，這包括我們的YC16VC及YC12VC系列。與 mtu 品牌發動機的現有安排類似，我們將為玉柴安特優供應主要零部件以生產其YC16VC及YC12VC系列，而玉柴安特優亦可能向我們及羅爾斯羅伊斯動力系統銷售有關發動機。於2026年上半年，我們開始向玉柴安特優供應生產YC16VC系列所需的若干主要零部件（包括氣缸體及氣缸蓋），以支持玉柴安特優建立及驗證其生產線，為其生產YC16VC及YC12VC發動機系列作籌備。

於往績記錄期間，我們通過我們的附屬公司玉柴德優（其僅從事 mtu 品牌發動機的採購及銷售）採購由玉柴安特優生產的 mtu 品牌發動機，以銷售予我們的客戶。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，玉柴德優產生的收入分別為人民幣200.6百萬元、人民幣259.2百萬元、人民幣307.8百萬元、人民幣189.7百萬元及人民幣215.9百萬元，分別佔我們總收入的6.2%、6.5%、5.0%、6.3%及4.8%。詳情請參閱本節「與關聯方的交易—與玉柴安特優的交易」。

我們相信，通過與羅爾斯羅伊斯動力系統的合營企業合作，我們能夠提升自有品牌的價值和形象，特別是在高端發動機市場分部。該合營企業亦使我們能夠擴大向潛在客戶提供的產品，彼等可選擇訂購由玉柴安特優生產並以 mtu 品牌名稱銷售的發動機。

物業

截至最後實際可行日期，我們並未擁有任何物業，僅在中國租賃若干物業。根據上市規則第5章及《公司（豁免公司及招股章程遵守條文）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，該規定要求就我們於土地或樓宇的所有權益發出估值報告，原因是截至2026年6月30日，我們概無任何租賃物業的賬面值佔我們綜合總資產的15%或以上。

我們的總部及主要營業地點位於廣西玉林市。於最後實際可行日期，我們的主要租賃包括(i)向玉柴集團實體租賃位於玉林的一幅地塊，用地面積約9,046.4平方米，作倉儲及研發用途（「租賃土地」），(ii)根據四份租賃協議租賃位於玉林八幅土地的若干物業，總建築面積113,913.0平方米，包括(x)根據一份租賃協議，向玉柴集團實體租賃一幅土地上的物業，總建築面積2,441.3平方米，用作辦公室，(y)根據兩份租賃協議，向玉柴

業 務

股份關聯方租賃位於六幅地塊上的物業，總建築面積102,360.1平方米，用作研發空間及生產設施，及(z)根據一份租賃協議，向獨立第三方租賃位於一幅地塊上的物業，總建築面積9,111.6平方米，用作生產設施，及(iii)向獨立第三方租賃位於江蘇省揚州市的一項物業，總建築面積4,000平方米，用作倉庫(ii)及(iii)統稱「**主要租賃物業**」)。我們亦租賃了某些其他物業用作倉庫、員工宿舍及辦公室。

根據《中華人民共和國城鎮國有土地使用權出讓和轉讓暫行條例(2020修訂)》(「**城鎮國有土地使用權出讓和轉讓條例**」)，劃撥用地及其上任何建築物的租賃應經當地土地行政主管部門及房屋行政主管部門批准。於最後實際可行日期，租賃土地及玉林八幅地塊中的三幅(總建築面積93,644.1平方米)為劃撥用地，租賃土地及該三幅地塊上建築物的租賃並未獲得當地土地及房屋行政主管部門的有效批准。根據城鎮國有土地使用權出讓和轉讓條例，除非(其中包括)已取得相關物業的權屬證明文件且已簽訂轉讓協議並向國家支付轉讓價款，否則劃撥用地或其上建築物不得轉讓、出租、抵押。否則，土地行政主管部門可沒收違法所得，並對未經批准轉讓、出租、抵押該等劃撥用地的實體或個人處以罰款。我們已取得(i)當地房屋行政主管部門玉林市住房和城鄉建設局於2025年12月29日出具的確認函(「**住建局函**」)，確認相關出租方可繼續將該等土地及其上物業出租予我們，且我們可按現狀繼續使用該等土地及物業，及(2)當地土地行政主管部門玉林市自然資源局於2025年12月30日出具的確認函(「**自然資源局函**」)，確認相關出租方可將相關土地出租予我們用於生產、研發、倉儲、辦公及其他用途，且我們可照常使用該等土地。據我們的董事確認，倘若我們無法繼續使用相關土地及物業，我們能夠在合理期限內在可比條款下遷至替代場所，且不會產生重大額外成本，並且基於住建局函、自然資源局函及相關出租方的確認，我們的董事認為且據中國法律顧問告知，這不會對我們的業務營運產生任何重大不利影響。

截至最後實際可行日期，相關出租方並未向我們提供位於玉林八幅地塊中七幅(以及位於租賃土地上的物業)上、總建築面積111,471.7平方米的租賃物業的有效權屬證書，主要是因為相關租賃物業的建設申請手續不完備。該等物業主要由我們用作生產設施及研發空間。倘若出租方就任何該等物業的權利受到成功挑戰，我們可能被迫搬遷在受影響物業上進行的營運。基於住建局函及自然資源局函，我們可按現狀照常繼續使用該七幅地塊上的物業。根據《中國城鄉規劃法》及《中國建築法》，未完成相關建設申請手續的責任方為出租人及建設單位。據我們的中國法律顧問告知，作為承租人，我們租賃及使用尚未取得有效產權證書的該等物業，一般不會因此受到行政處罰。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因使用相關物業而受到任何主管部門的處罰，且不存在與相關租賃物業相關的訴訟或仲裁。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，該等租賃物業未被任何政府主管部門認定為危房，且本公司未發生任何因使用該等租賃物業而引起安全事故或其他事件。因此，基於住建局函及自然資源局函，我們的董事認為且據中國法律顧問告知，相關物業缺乏有效權屬證書不會對我們的業務營運產生任何重大不利影響。

業 務

根據中國適用法律法規，出租方及承租方均須向相關主管部門登記租賃協議並取得房屋租賃備案證明。截至最後實際可行日期，我們所有主要租賃物業的租賃協議均未辦理登記。據我們的中國法律顧問告知，我們的租賃協議未辦理登記不影響相關租賃協議的有效性，但相關中國政府主管部門可能責令我們或出租方在規定期限內辦理登記。未在相關主管部門指定的期限內辦理登記，可能導致每份租賃協議處以人民幣1,000元至10,000元的罰款。倘被處以此類罰款，我們可能需就上述五份未登記租賃協議支付的最大罰款約為人民幣50,000元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因租賃協議未登記而受到房屋行政主管部門或其他相關主管部門的任何處罰。

此外，截至最後實際可行日期，我們建造了一個臨時儲物棚（總建築面積約875平方米）及一個鑄造輔助用房（總建築面積約520平方米）（統稱為「配套設施」），並未事先獲得當地主管部門玉林市自然資源局的批准。根據自然資源局函，在確保安全的前提下，我們被允許按現狀繼續使用配套設施。我們的內部工作安全及環境保護部門已對輔助設施進行評估，並經檢查確認關鍵建築及電氣零部件符合適用的建造合約及技術要求後，證實該等設施可安全使用。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未受到玉林市自然資源局的任何處罰，且該局並未將配套設施列為破舊建築。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司未曾發生任何因使用配套設施而導致的安全生產事故或其他事件。據我們的董事確認，配套設施對我們的生產及業務營運並不重大，且倘若我們無法繼續使用該等設施，我們能夠在短期內遷至替代場所，且不會產生重大額外成本。

我們的控股股東玉柴股份已承諾，倘我們因上述法律不完備而產生任何合理成本、費用、開支、罰款及其他責任，其將向我們作出彌償。請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—彌償」。

基於上述，我們的董事認為且據中國法律顧問告知，上述權屬缺陷不太可能對我們的業務營運或財務表現產生重大不利影響。

為防止上述事件再次發生，(i)我們將要求相關員工參加有關物業租賃法律要求等主題的強化內部培訓；(ii)我們已制定內部政策以規範物業租賃流程，優先租賃具有有效產權證書的物業，並及時對任何新租約進行租賃登記及備案；及(iii)我們已指定法律部門監察上述措施的實施情況及(iv)我們將就與物業業權及遵守中國物業法律法規有關的任何事宜尋求中國法律顧問的意見。

合規及法律程序

遵守法律法規

我們在日常業務過程中受到廣泛的中國法律法規監管。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們未曾涉及且未涉及任何在我們董事看來單獨或整體會對我們的業務、

業 務

財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大或系統性不合規事件，該等事件導致罰款、執法行動或其他處罰。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守中國適用法律法規。

法律程序

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何我們認為會對我們的業務、財務狀況、經營業績、聲譽或合規狀況產生重大不利影響的實際或未決法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

我們或會不時在日常業務過程中涉及法律程序、調查、行政處罰或其他索賠或糾紛。詳情請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們於日常業務過程中可能不時牽涉索償、爭議、訴訟及其他法律或行政程序。」。

與相關國家相關的業務活動及美國出口管制合規

美國及其他司法權區或組織，包括歐盟、聯合國、英國及澳洲，已透過行政命令、通過立法或其他政府手段，實施國際制裁，目標包括受制裁目標、屬於或位於某些受制裁國家的實體及個人，以及與特定國家的某些行業或領域相關聯的實體及個人。

於往績記錄期間，本集團向分佈於37個國家及地區的73家海外供應商採購產品及服務。該等國家或地區均不受適用制裁法全面制裁。

於往績記錄期間，我們直接向位於土耳其及伊拉克的客戶銷售我們的發電用發動機、船用發動機及其他輔助產品，且據本公司所深知，可能曾涉及位於俄羅斯(不包括克里米亞、盧甘斯克人民共和國或頓涅茨克人民共和國地區(統稱「相關國家」))終端用戶的間接銷售。俄羅斯、土耳其及伊拉克目前並未受到全面的美國經濟制裁，但俄羅斯、土耳其及伊拉克境內的大量實體、個人及行業受到美國經濟制裁。

美國制裁

一級制裁風險

美國一級制裁主要適用於美國人士，而在有限情況下，僅在存在足夠美國管轄權連繫時(例如涉及美國人士、美國原產貨物或技術、透過美國金融系統進行美元清算，或全部或部分在美國境內進行的活動)才適用於非美國人士。

根據美國制裁框架，土耳其及伊拉克受到基於名單的或有針對性的制裁制度約束，而非全面的全國性制裁。於往績記錄期間，我們直接向位於土耳其及伊拉克的客戶銷售我們的發電用發動機、船用發動機及其他輔助產品。2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們集團來自向土耳其及伊拉克的公司或個人銷售產品的收入分別為人民幣25.1百萬元、人民幣36.6百萬元、人民幣57.9百萬元及人民幣44.3百萬元，分別佔我們集團相應期間總收入的0.8%、0.9%、0.9%及1.0%。儘管某些交易以美元計價及結

業 務

算，但我們集團在這些地區的交易對手方均非受制裁目標。雖然使用美元清算系統理論上會觸發美國管轄權，但我們的國際制裁法律顧問認為，由於相關交易方及活動不受此類限制性措施約束，此類交易不會構成引發一級制裁的風險。

針對俄羅斯的美國一級制裁通常禁止美國人士（包括實體及個人）參與任何涉及被封鎖人士（SDN）、俄羅斯經濟受限制行業或美國連繫（包括使用美國金融系統或美國原產貨物及技術）的交易或往來，或禁止非美國人士通過提供便利而導致違規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團未與任何俄羅斯交易對手方進行任何直接交易。

關於因對類似產品的潛在需求而產生的我們對俄羅斯的間接風險敞口（或包括）我們的發動機動力產品，由於我們分銷模式的性質，產品的所有權於交付或驗收時轉移予分銷商，且分銷商在合約上並無義務向我們報告其下游客戶的身份。因此，我們無法掌握產品最終可能到達終端用戶的下游分銷渠道，包括我們的產品可能進入俄羅斯的任何渠道。基於上文所述，經考慮以下各項後：(i)我們的內部制裁及出口管制合規政策，其明確禁止任何董事、高級職員、僱員或中間人向俄羅斯或任何俄羅斯客戶（包括透過分銷商）銷售或促成銷售我們的產品；(ii)我們的主要分銷商發出的書面承諾函，確認其遵守該等禁令；及(iii)對我們所有客戶進行針對適用制裁及受限方名單的全面篩查，結果並未在我們的客戶群中識別出任何俄羅斯實體或與俄羅斯相關的指定對象，惟一名因與俄羅斯無關的《出口管理條例》相關原因而被列入BIS維護的實體清單的國內客戶除外（如下文另行所述），我們的國際制裁法律顧問已告知，我們的活動不會引致美國一級制裁影響，且根據目前可得資料，沒有事實表明我們的活動屬於美國一級制裁的範圍。

二級制裁風險

美國已頒佈針對與俄羅斯特定類型行業進行交易的非美國人士的二級制裁。美國二級制裁可施加於被認定為明知故犯地與受制裁目標進行重大交易，或在俄羅斯經濟的某些受制裁行業「營運」，或根據適用的行政命令向任何受制裁方提供「實質性協助」的非美國人士。

據我們所深知、盡悉及確信，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未與任何俄羅斯交易對手方或任何位於俄羅斯的實體進行任何直接或間接交易。對俄羅斯的任何間接風險敞口（如果存在的話）完全來自於涉及我們供應給非指定交易對手方的商用產品的下游交易。我們並未發現通過我們的分銷渠道間接涉入俄羅斯的重大風險。具體而言，基於對我們分銷商採購模式的評估與理解，我們認為，即使曾發生對俄羅斯的間接銷售，該等銷售僅佔分銷商向我們採購的極小部分，且僅涉及少數分銷商。為應對分銷商模式固有的一般性剩餘風險，我們已就其間接銷售渠道實施合約、篩查及分銷商認證措施。據我們所知，由於我們要求在相關分銷合約中必須執行終端用戶承諾，據此，分銷商承諾不會向任何受制裁對象出售、轉讓、再出口或以其他方式處置我們的產品，且不從事任何會導致本集團違反任何適用制裁法律或法規的交易或活動，故並無涉及任何受制裁目標或受制裁終端用戶。此外，我們僅在俄羅斯聘用人員，其工作範圍嚴

業 務

格限於一般市場及競爭對手研究。因此，我們的國際制裁法律顧問認為，我們於往績記錄期間的業務活動及對俄羅斯的有限間接風險敞口，觸發美國二級制裁的風險相對較低。

因此，經考慮於往績記錄期間，涉及相關國家的銷售應佔收入佔本集團總收入不足2%，且於這些事實及我們的國際制裁法律顧問進行的盡職調查，我們的國際制裁法律顧問認為，本集團遵守相關制裁法律，且不存在新上市申請人指引第4.4章中討論的重大制裁風險。

針對制裁風險的內部控制措施

我們認識到涉及俄羅斯的間接交易可能帶來的潛在制裁風險，因此已建立穩健的內部控制框架以減輕此類風險敞口。自2025年12月起，我們已制定貿易合規體系，該體系以識別受管制物項、嚴格的終端用戶及最終用途驗證，以及由專職合規官監督的多部門審核及批准流程為核心。具體而言，我們的最終用戶及最終用途核實措施包括：(i) 要求客戶簽署最終用戶／最終用途承諾書；(ii) 對客戶及最終用戶進行受限名單篩選及背景調查；及(iii) 審查潛在的「紅旗」指標，例如客戶拒絕提供相關資料或異常的付款安排。在我們的多部門審閱及審批機制下，相關交易獲批准須由銷售、研發、生產及合規相關部門根據各自的職責進行共同審閱。此框架還得到年度合規培訓及一個監督領導小組的支持，該小組負責確保問責制以及我們的國際制裁和出口管制內部控制的持續有效性。監督領導小組由本公司總經理、首席財務官、首席技術官及一名董事會秘書或公司秘書組成。

我們亦要求客戶簽署最終用途及終端用戶承諾書，據此客戶需確認我們的產品不會用於任何受美國出口管制或制裁約束的最終用途或由任何此類終端用戶使用，亦不會供應給受適用美國制裁限制的司法權區。

基於上述情況，並考慮到上文所述的我們的內部控制措施，我們認為，且聯席保薦人同意，該等內部控制措施足以有效保護相關人士的利益，以符合《制裁指引》第4.4章的目的。

出口管制風險

於往績記錄期間，我們的發電用發動機、船用發動機及其他輔助產品均在中國製造，且不包含任何美國原產商品、受管制內容或軟件。然而，於往績記錄期間，我們的一名客戶被列入由美國商務部BIS維護的實體清單。具體而言，2023財年、2024財年、2025財年及2026年上半年，我們來自該名客戶的收入分別為人民幣766,000元、零元、人民幣1,083,000元及零，分別約佔我們公司相應期間總收入的0.02%、零%、0.02%及零。

業 務

正如我們的國際制裁法律顧問所建議，鑒於：(i)我們銷售的發動機產品於中國設計及製造，且不包含任何會導致該等產品根據《出口管理條例》的最低減讓規則而受《出口管理條例》規管的美國原產技術、軟件或零部件；(ii)於往績記錄期間，我們並未就交易向相關客戶提供、轉讓或以其他方式提供任何受《出口管理條例》規管的商品、技術或軟件，我們於往績記錄期間的該名客戶進行的交易不違反適用的美國出口管制法律。同時，鑒於其收入貢獻有限且就我們與相關客戶的交易而言，尚未發現違反《出口管理條例》的情況，故我們的國際制裁法律顧問認為，此項安排對我們公司不存在重大的合規或營運風險，且有關安排遵守了與出口管制相關的法律法規。

為進一步減低出口管制風險，我們已建立出口管制及貿易合規制度，包括(i)根據適用的出口管制制度對產品、軟件及技術進行強制性分類；(ii)進出口許可管理程序；(iii)在交易前及定期對相關交易對手方進行受限人士名單篩查(包括工業與安全局實體清單及其他適用的受限人士名單)；及(iv)在貿易合規職能的監督下，為相關僱員提供強制性年度合規培訓。

集團內公司間交易

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團成員進行了集團內公司間交易。該等集團內公司間交易主要為根據一般商業條款進行的產品買賣。該等買賣交易的定價主要參考現行市場價格。

我們已委聘獨立轉讓定價顧問(「轉讓定價顧問」)審閱本集團於往績記錄期間的集團內公司間交易。該審閱由轉讓定價顧問按照經濟合作與發展組織轉讓定價指南及中國現行轉讓定價法規進行。轉讓定價顧問應用交易淨利潤法作為適當的轉讓定價方法，以評估本集團成員公司之間的交易是否按照公平交易原則進行。

轉讓定價顧問已將本集團成員公司的利潤水平與進行可資比較交易的獨立公司的利潤水平進行比較。根據轉讓定價顧問進行的審閱及分析，本集團成員公司實現的利潤水平與其各自的功能及風險概況以及行業合理利潤範圍相符。因此，轉讓定價顧問得出結論，集團內公司間交易符合公平交易原則。

業 務

許可證、牌照及批准

截至最後實際可行日期，我們已取得對我們營運屬重大的所有必要許可證、牌照、批准及認證，且該等許可證、牌照及批准均屬有效並持續生效，概無於屆滿後無法續期的重大風險。下表載列截至最後實際可行日期我們就業務營運取得的重大許可證、牌照、批准及認證概要。

許可證／牌照／批准／認證	簽發機關	簽發日期	屆滿日期 ⁽¹⁾
排污許可證	玉林市生態環境局	2025年8月1日	2030年7月31日
行政許可決定書	國家外匯管理局 玉林市中心支局	2021年12月17日	不適用
海關進出口貨物 收發貨人備案回執	玉林海關	2021年12月15日	不適用
固定污染源排污 登記回執	中華人民共和國 生態環境部	2026年7月16日	2030年7月15日

附註：

(1) 「不適用」指並無屆滿日期的許可證，除非被撤銷，否則該等許可證將一直有效。

競爭

我們經營所在的行業競爭激烈且高度集中，我們在產品類型方面面臨激烈的競爭。我們認為，總體而言，我們主要在多個方面與競爭對手爭奪客戶及市場份額，包括品牌知名度、產品的性能、質量及可靠性、產品的排放標準合規性、研發能力、價格、銷售網絡及售後服務。

我們主要就各個業務及產品分部與國內外知名大型競爭對手競爭。在我們的發電用發動機及發電機組業務分部，我們主要在生產及供應用於數據中心及其他主要應用的高功率柴油發電用發動機及發電機組方面，與主要的發動機製造商競爭。在我們的船用發動機業務分部，我們主要與中國大型發動機製造商競爭內陸水道貨船及漁船用船用發動機市場，並與國際發動機製造商競爭在沿海水域使用的貨船及工程及高速船用船用發動機市場。此外，由於我們繼續專注於開發燃氣發動機並擴大該等產品的生產，我們預期就燃氣發動機面臨主要來自中國大型發動機製造商日益激烈的競爭。

雖然我們相信我們能夠在我們專注的主要市場分部與主要競爭對手有效競爭，但我們在努力維持或擴大我們在該等市場分部的產品銷售或進入新的市場分部或擴大我們在國際市場的業務時，可能會面臨重大挑戰及不確定性。我們的主要競爭對手可能在我們

業 務

目前營銷及分銷產品的國家或地區或我們日後可能擴展業務的國家或地區擁有更好的技術、資本資源及品牌知名度。我們的一些競爭對手已與國際柴油發動機製造商或發動機設計諮詢公司成立合營企業或訂立技術援助安排，並可能使用比我們擁有或使用的技術更先進的技術。因此，我們可能面臨日益激烈的競爭，原因包括(其中包括)競爭對手產品的改進、產能的增加及激進的定價策略。

獎項與認可

多年來，我們已就產品的高質量標準及我們的研發成就獲得多家認證機構頒發的多個獎項及認可。下表載列我們獲得的部分主要獎項及認可。

獲獎年份	獎項名稱	頒獎機構
2024年、2018年及2012年	中國機械工業科技進步獎 (二等獎)	中國機械工業聯合會、中國機械工程學會
2024年	廣西科學技術進步獎 (一等獎)	廣西人民政府
2023年	廣西科學技術發明獎 (二等獎)	廣西人民政府
2023年	廣西科學技術發明獎 (三等獎)	廣西人民政府
2021年	廣西專利獎(最高獎)	廣西知識產權局
2021年	廣西專利獎(二等獎)	廣西知識產權局
2020年	廣西科學技術發明獎 (一等獎)	廣西人民政府
2020年及2017年	中國專利優秀獎	國家知識產權局

環境、社會及企業管治

本公司已建立一套符合香港聯交所上市規則及國際標準的環境、社會及管治(ESG)管治架構。於[編纂]後，我們將發佈年度ESG報告，以披露重大的環境、社會及管治表現及管理方法。

ESG治理

我們將ESG理念融入企業戰略決策與日常運營，持續建立健全ESG治理體系，致力於提升ESG管理水平，推動公司實現可持續的長期發展。我們不斷完善ESG政策體系，

業 務

涵蓋環境保護、安全生產、員工權益、供應鏈管理、產品質量與安全、反腐敗與商業道德等關鍵領域，確保ESG管理有效推進。

ESG治理架構

為有效管理及落實ESG相關事宜，並促進ESG目標的達成，本公司已建立由上至下的ESG管治架構。董事會負責監督ESG策略，並批准年度目標及ESG報告。ESG委員會由本公司總經理及三名董事組成，並由總經理擔任主席，負責制定策略、審閱風險與機遇，並監督政策執行情況。ESG管理團隊負責執行跨部門倡議，確保系統化的數據收集、核實及披露流程。ESG管理團隊由高級管理人員、各部門及附屬公司負責人以及專職ESG管理人員組成，建立多層級協同治理體系，具備安全、環境、人力資源、財務及公司管理政策等多元專業背景，確保ESG策略制定及執行的專業性及全面覆蓋。

董事會多元化

我們制定《董事會多元化政策》，依據公司章程及相關監管指引積極促進董事會多元化。該政策幫助公司基於性別、專業經驗、文化及教育背景等多重標準審慎評估董事候選人，從而組建一個成員包容且高效的董事會，充分融合不同視角與專長，有效提升決策的前瞻性與包容性。於[編纂]後，我們的董事會將由九名董事組成，包括三名執行董事、三名非執行董事及三名獨立非執行董事。於[編纂]後，我們的董事會將包含兩名女性董事。

重要性評估

我們透過整合利益相關者的反饋、行業基準及監管要求進行重要性評估。識別出的重大議題為：(i)環境(包括排放及廢棄物、綠色產品以及水及廢水)；(ii)社會(包括研發及創新、產品安全及質量、員工薪酬及福利、職業健康及安全)；及(iii)管治(包括企業管治及風險管理)。

ESG風險的識別、評估、管理及緩解

我們將ESG風險管理納入整體戰略規劃，並制定管理方針與實施策略。我們建立了系統化的ESG風險識別、評估、預警與應對機制。董事會承擔監督此過程之職責，定期審議ESG相關議題管理情況，確保其與我們發展目標協同一致。

結合利益相關方關注重點、本公司業務特點，並參考專業意見，我們識別出關鍵ESG議題及其潛在風險與機遇如下：

- **環境風險與機遇：**

儘管環境法規趨嚴導致合規成本及營運風險攀升(包括潛在罰款或事故干擾)，本公司仍將低碳產品開發視為關鍵戰略契機。此舉旨在響應國家「雙碳」目標及國

業 務

際「綠色貿易壁壘」，搶佔全球綠色市場份額，提升差異化競爭力，開拓新收益來源，並增強[編纂]信心。

- **社會風險：**

本公司面臨社會風險，包括法規遵循、商業誠信、人才留任及產品安全等。若違反員工權益、生產安全或道德規範等相關法律，可能導致處罰、訴訟及聲譽損害。隨著客戶對產品質量及供應鏈可持續性的高標準，以及核心人才流失的潛在風險，可能影響市場競爭力及營運穩定性。

環境

環境管理

我們嚴格遵循《中華人民共和國環境保護法》等運營所在地的環保相關法律法規。為進一步規範公司環境保護管理工作，我們構建了以合規為底線的環境管理體系以及相應環境管理制度，包括《職業健康安全環境管理規定》《設備動能管理規定》等，持續管理和監控公司運營對環境的影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已遵守所有適用的ESG相關法律法規，並無發生不合規事件。為支持合規管理，我們於2025財年產生的ESG相關合規成本合共人民幣217,400.90元，於2026年上半年則為人民幣106,626.60元，主要包括環境監測費、職業健康危害因素檢測費及危險廢物處置費。

為系統化推進環境管理工作，本公司建立環境管理體系，發動機及發電機組的設計、製造、銷售運營全流程已通過ISO 14001環境管理體系認證。我們通過明確劃分各層級權責，保障了管理體系有效運行。此外，我們定期組織員工培訓，持續提升員工在環境合規及管理方面的能力與意識。

本公司高度重視突發環境事件的預防與應對，已建立常態化的環境風險識別與評估機制。針對已識別的風險，我們制定了管理方案與應急預案，以實施有效控制。此外，本公司已設立由生產、安全與環境及技術職能人員組成的專責應急響應專業團隊。透過定期演練及專業培訓，本公司不斷提升應對突發環境事件的能力。

應對氣候變化

氣候變化為全球經濟發展帶來了前所未見的挑戰。本公司認識到自身業務與氣候變化的相互關聯性，識別並評估了氣候相關對自身運營、供應鏈和利益相關方帶來的風險，主要包括：

- **實體風險：**透過更新應急響應計劃、加強排水及防洪基礎設施、年度演習及專項安全資金進行管理。
- **轉型風險：**透過持續的政策監控、採用低碳技術、能源結構優化及數字化能源管理予以應對。

業 務

環境及氣候變化相關指標和目標

我們已將本公司生產及辦公區域納入環境及氣候變化相關的指標的計算範圍。主要指標表現情況如下：

- 溫室氣體排放

我們根據世界資源研究所(WRI)和世界可持續發展工商理事會(WBCSD)發佈的《溫室氣體核算體系》(GHG Protocol)、政府間氣候變化專門委員會(IPCC)發佈的《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》以及中華人民共和國國家發展和改革委員會發佈的《工業其他行業企業溫室氣體排放核算方法與報告指南(試行)》等依據，我們將主要產生的溫室氣體排放範圍確定為範圍二排放。

下表載列往績記錄期間我們的溫室氣體排放情況：

	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
溫室氣體 排放總量	噸二氧化碳當量	30,928.35	41,113.61	47,614.62	32,523.94
一範圍一 溫室氣體排 放量	噸二氧化碳當量	17,520.10	27,666.76	29,392.33	21,995.66
一範圍二 溫室氣體排 放量	噸二氧化碳當量	13,408.25	13,446.85	18,222.29	10,528.29
單位營業收入 的溫室氣體 排放量	噸二氧化碳當量／ 每百萬人民幣 收入	9.55	10.28	7.74	7.63

自2024年起，本公司產量快速增長。同時，為推進新產品開發，台架測試時長顯著增加，導致天然氣消耗量按年上升。因此，範圍一溫室氣體排放及溫室氣體排放總量均相應增加。此外，自2025年起，因產能擴張，本公司的範圍二溫室氣體排放有所增加。然而，透過持續實施能效提升項目及應用低碳技術，我們每單位收入的溫室氣體排放強度實現按年下降。

為系統管理價值鏈碳排放，我們計劃於2026年審查範圍三溫室氣體排放，並同步推出一系列減排舉措，包括鼓勵僱員於差旅期間乘坐高鐵等公共交通工具；推動減少廢棄物產生，及節約用水用電，以減少不必要的資源消耗；要求服務提供商於上下游運輸及配送時使用碳排放強度更低的新能源載具進行運送。

我們已於2025年針對燃料與能源相關排放等部分範圍3排放類別開展數據收集可行性分析。我們將根據分析結果，進一步優化數據收集過程。我們計劃於2026年開始收集當年範圍三排放數據。

業 務

於往績記錄期間，本公司的環境指標（包括能源消耗（天然氣及柴油）、用水量、包裝材料、廢棄物產生、廢水排放及廢氣排放）的變動乃由以下相互交織的因素所驅動：

- 1. **生產外判的統計調整**：於2024年3月，本公司由內部生產氣缸體毛坯鑄件轉為外部採購。因此，2023財年、2024年1月及2月的水、廢物及排放數據包括內部鑄造生產的排放，而2024年3月起的數據則不包括在內。此項營運轉型是導致2024年耗水量、非有害廢棄物產生量及廢氣排放量錄得同比下降的主要原因。
- 2. **總量增加但強度下降的一般趨勢**：受產能擴張、新產品開發的基準測試時間延長及產品可靠性測試增加所帶動，上述指標的總消耗量或產生量自2024年起普遍增加。然而，由於持續實施節能技術、節約用水、包裝回收、減廢及排放處理項目，故於2025財年所有指標的單位收入消耗／排放強度均錄得同比下降。於2026年上半年，用水量強度及能源消耗強度同比輕微上升。

於往績記錄期間的詳細環境表現闡述如下：

● 能源消耗¹

下表載列往績記錄期間我們的能源消耗情況：

	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
直接能源總消耗量	噸標煤當量	8,203.05	12,995.32	14,136.43	10,636.29
—天然氣消耗	萬立方米	26.25	54.11	158.18	135.84
總量					
—柴油消耗總量	噸	5,390.07	8,424.76	8,257.89	6,059.68
間接能源總消耗量	噸標煤當量	3,070.95	3,079.79	4,173.54	2,411.34
—外購電力總量	兆瓦時	24,987.42	25,059.35	33,958.80	19,620.37
綜合能源消耗量	噸標煤當量	11,274.01	16,075.11	18,309.96	13,047.64
綜合能源消耗 強度	噸標煤當量／ 每百萬人民幣收入	3.48	4.02	2.98	3.06

¹ 能耗單位折算為標準煤當量所採用的計算規則與系數，嚴格遵循國家市場監督管理總局與國家標準化管理委員會聯合發佈的《綜合能耗計算通則》（GB/T 2589-2020）。

業 務

● 水資源消耗

下表載列往績記錄期間我們的水資源消耗情況：

	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
總用水量	立方米	179,444.87	134,708.35	169,897.00	122,491.00
用水密度	立方米／每百萬人民幣收入	55.40	33.68	27.62	28.73

● 包裝材料使用

下表載列往績記錄期間我們的包裝材料使用情況：

	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
包裝材料總量	噸	4,786	5,374	7,688	2,015
—金屬	噸	335	329	404	157
—紙質	噸	4	5	9	7
—塑料	噸	62	107	180	131
—木材	噸	4,385	4,933	7,095	1,721
包裝材料使用密度	噸／每百萬人民幣收入	1.48	1.34	1.25	0.47

● 廢棄物及污染物排放

下表載列所示期間我們的廢棄物與污染物排放、廢水及廢氣排放情況：

廢棄物產生	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
無害廢棄物產生總量 ²	噸／每百萬人民幣收入	2,685.86	2,439.41	3,020.53	1,609.73
無害廢棄物產生密度	噸／每百萬人民幣收入	0.83	0.61	0.49	0.38
有害廢棄物產生總量	噸	62.15	64.2	51.50	44.40
有害廢棄物產生密度	噸／每百萬人民幣收入	0.02	0.02	0.01	0.01
廢水排放	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
廢水排放量 ³	噸	233,521.00	163,110.00	177,371.00	84,795.00
廢水排放密度	噸／每百萬人民幣收入	72.10	40.78	28.84	19.89

² 本公司無害廢棄物主要由生產廢棄物（廢金屬）及生活廢棄物組成。其中，生活垃圾產生量通過以下公式進行估算：年度生活垃圾產生量（噸）=管理區域內的平均人數×人均日生活垃圾產生量（公斤／人／天）×年度工作日天數。

³ 本公司廢水排放量高於取水量，主要由於雨季期間廠區集水區域有大量雨水徑流進入排水系統，並計入廢水計量中。

業 務

廢氣排放	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
廢氣污染物排放 總量	噸	42.98	20.19	22.01	12.42
一氮氧化物(NO _x)	噸	14.29	13.46	17.21	7.99
一懸浮顆粒物(PM)	噸	28.69	6.74	4.80	4.43
廢氣污染物排放密度	千克／每百萬 人民幣收入	13.27	5.05	3.58	2.91

本公司的溫室氣體排放強度、綜合能源消耗強度、耗水強度、廢水排放強度及空氣污染物排放強度數據高於同行，而其非有害廢棄物強度及有害廢棄物強度數據則低於同行。

環境目標

能源效益目標	本公司旨在於2030年底前，以2022年為基準年，將其綜合能耗強度(定義為噸標煤當量／100千瓦額定發動機功率)降低25%。
耗水目標	本公司旨在於2030年底前，以2022年為基準年，將其耗水強度(定義為立方米／100千瓦額定發動機功率)降低25%。
溫室氣體排放目標	本公司旨在於2030年底前，以2022年為基準年，將其溫室氣體排放強度(定義為噸二氧化碳當量／100千瓦額定發動機功率)降低35%。
污染物排放及 釋放目標	持續實現廢氣、廢水合規排放達標率100%，並確保廢棄物合規處置率100%。

就範圍一及範圍二排放而言，本集團透過優化能源結構、提升能源效率(如測試電力饋入電網、部署智能電錶及能源管理系統)、引進高效設備及改進生產工藝，持續降低排放強度。採購綠色電力的計劃預計於2026年啟動。就範圍三排放而言，本集團計劃自2026年起開始系統性地收集排放數據及推動價值鏈脫碳，相關措施包括推廣綠色出行、節約資源，以及鼓勵物流服務提供商使用新能源車輛。實現上述目標可能會增加短期技術及設備的資本開支，但將通過提高能源效率及減少能源及水資源消耗，降低長期運營成本。

廢棄物與污染管理

本公司嚴格遵循《中華人民共和國大氣污染防治法》《中華人民共和國水污染防治法》等法律法規。為進一步規範公司環境保護管理工作，我們亦已建立內部控制體系，包括《廢物管理規定》和《職業健康安全環境管理規定》，以此持續管理與監控運營活動對環境產生的影響。本公司承諾在廢氣排放、廢水排放及廢物處置方面實現100%合規。廠界噪聲符合中華人民共和國生態環境部頒佈的《工業企業廠界環境噪聲排放標準》(GB 12348)中3類工業區標準。就所有廢棄物而言，本公司實行分類收集及存放，

業 務

並設有指定區域標示，全程執行標準操作程序，並保存台賬記錄。具體就危險廢棄物而言，本公司依賴數字化管理，每月將監測數據上傳至政府系統，並已與合資格的第三方公司訂立委託處置合同，以確保合規處置。我們針對廢氣、廢水、固體廢棄物排放的採取的舉措包括：

- **廢水：**本公司生產過程中產生的各類工業廢水，均通過專用管道或槽車集中收集，並輸送至玉柴股份內部專業的污水處理站進行統一處理，以確保廢水中的污染物得到高效降解與去除，實現合規、安全的排放。
- **廢氣：**本公司在生產運營環節，積極推行塗料環保化改革，使用水性漆替代傳統的單機系列油性漆以減少廢氣排放並在源頭削減危廢產生。
- **廢棄物：**本公司在生產運營過程中產生的廢雜鐵、廢鋼材等可回收金屬廢棄物，大部分統一收集並運回玉柴股份集團旗下鑄造部門，進行重熔再生。

資源使用

- **能源管理：**本公司嚴格遵循《中華人民共和國節約能源法》等法律法規，並制定《設備動能管理規定》、《測量設備管理規定》等內部制度。我們建立並持續完善能源管理體系，通過系統化的目標分解、嚴格的績效考核以及精準的計量統計，形成能源管理的閉環。已開展的節能降耗措施包括：將測試發電機組接入電網，於測試期間回輸電力以實現經濟環保效益；透過整合於本集團數字化能源管理系統的智能計量表實時監測電力消耗；及引入高效設備及最優核心部件加工工藝，大幅縮減關鍵工序耗時，顯著提升產能。
- **水資源管理：**我們實施水資源管理制度，規範生產經營用水，遵守取用水法規，避免不必要浪費。我們實施內循環水回收改造。此外，更建立冷凝水回收系統，將已排放水資源轉化為優質冷卻水源進行循環利用。我們已實施內部水循環及回收系統。此外，我們已建立冷凝水回收系統，以將過去排水回收作為優質冷卻資源。
- **包材管理：**我們致力於推進包裝綠色轉型，確保包裝材料合規處置的同時，積極推行包裝循環利用，減少包材消耗量。

我們與專業的包裝公司建立長期合作關係，由其進行回收、修複和再利用運輸過程中使用的木質包裝箱（木箱、木托盤等），從源頭減少了木材消耗和固體廢物的產生。

業 務

低碳產品開發

為響應全球能源轉型趨勢，本公司正全力推進「高性能、低排放」為特徵的產品研發戰略。我們致力於通過開發高端動力平台、拓展燃料與應用的邊界，為客戶提供性能可靠穩定、環境效益突出的低碳動力選擇，從而形成市場競爭力。

- 中國最大點火式甲醇發動機：

我們開發出國內最大功率的點燃式單一甲醇發動機YC6TFM系列。此機型通過燃用綠色甲醇，相比傳統柴油機可減少二氧化碳排放，並實現顆粒物與硫化物的零排放，顯著降低了船舶等運輸裝備的碳強度與污染物排放。

- 國際首款低濃度瓦斯發動機：

我們成功開發全球首款兆瓦級低濃度瓦斯發電機組YC12VCG-1000M5HC，可穩定燃燒濃度低至6%的煤礦瓦斯。該技術將排出溫室氣體有效捕獲並用於發電，顯著降低煤礦甲烷排放強度。

社會責任

員工權益

我們已在所有重大方面嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》《中華人民共和國勞動合同法》等法律法規，制定並實施《員工關係管理規定》等內部管理制度規範員工勞動關係，控制和管理招聘質量，切實保障員工權益。我們禁止任何形式的童工僱傭和強迫他人勞動行為，任何違規行為都將依據規定嚴肅處理。我們致力於創造和諧、平等、高效的工作環境。截至2026年6月30日，本公司共擁有813名全職員工。

我們致力於構建一個多元、平等且富有人文關懷的工作環境，並對職場歧視、騷擾等不當行為持「零容忍」態度。我們嚴禁基於性別、年齡、種族、民族、膚色、宗教信仰、國籍、性取向、身體狀況等任何因素的歧視、恐嚇、騷擾或侵犯個人尊嚴的行為，並嚴格杜絕童工、強迫勞動及其他勞動爭議。

我們提供社會保險、住房公積金及合規的勞動保護。我們維持多個反饋渠道（例如員工代表委員會、數字平台），以處理員工關注的事宜，並對歧視、騷擾、童工及強制勞工採取零容忍政策。

培訓與發展

員工發展

在人才發展方面，我們公司已建立系統化的職業發展與管理體系，通過規範的制度流程和多元化的晉升路徑，有效支撐人才梯隊建設與組織效能提升。公司制定並實施了《人力資源控制程序》《員工評價管理規定》等一系列內部文件，明確了人才選拔、績效評估與晉升調動的標準與流程。

業 務

為適配員工多元發展需求，我們設立三類職業發展通道：管理通道適用於具備團隊管理與戰略執行潛力的員工，專業通道面向工程師、業務經理等專業崗位人員，技能通道則為製造車間一線技術工人提供縱向晉升空間，實現人崗匹配與精準激勵。

員工培訓

本公司視人才為核心戰略資產，制定覆蓋公司全員的《培訓管理規定》，旨在構建系統化的員工發展框架。針對五大核心職能類別實施專項培訓體系，提供差異化、定製化方案，確保與公司戰略目標及業務需求相契合，同時支持個人職業成長。培訓管理流程標準化，涵蓋需求分析、計劃制定及成效評估。我們透過持續更新課程內容、發展授課方式以提升培訓成效，助力員工能力進階。

員工健康與安全

公司致力於為員工提供安全健康的工作場所，嚴格遵守《中華人民共和國職業病防治法》等相關法律法規，制定並實施《職業健康安全環境管理規定》等內部管理制度。我們已建立職業健康安全管理體系，發動機及發電機組的設計、製造、銷售運營全流程已獲得ISO 45001認證。我們每三年開展職業病危害現狀評價，每年度開展一次危害因素檢測。未通過健康檢查的人員將被調配至其他崗位，切實保障員工職業健康。

就新員工入職而言，我們嚴格按照《中華人民共和國安全生產法》系統性地實施三級安全教育培訓計劃（廠級、車間級及班組級）。我們透過定期安全培訓、風險評估及提供個人防護裝備等措施預防事故發生。我們已建立系統性的事故記錄、處理及安全管理制度。事故發生後，安全與環境部牽頭收集及審閱資料，隨後提交至相關政府人力資源及社會保障部門進行評估。員工可申請傷殘等級鑒定，我們根據鑒定結果履行報銷相關費用的義務。同時，我們持續完善政策及程序，透過定期及每日會議向全體員工傳達資訊，並透過職能部門監察執行情況，以提升整體職業健康及安全標準。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在健康及安全工作方面保持良好合規表現。所有相關培訓記錄均完整及可追溯保存。每年在「安全生產月」期間，我們組織一系列活動，包括意識推廣、實踐演練、應急演練及文化活動，以持續提升安全意識及能力。於2025年12月，我們經歷一宗與工作相關的死亡事故，涉及一名員工在公務出差期間因交通事故身亡。我們已根據適用法規向中國人力資源和社會保障部提交完整文件。該事故並未引致任何調查或處罰。該事故已被玉林市人力資源和社會保障局認定為工傷。我們已支付工

業 務

亡補助金人民幣10,000元及一次性人道主義補助金人民幣300,000元。該僱員的家屬亦已領取喪葬津貼以及從本公司購買的僱主責任險中獲得的工亡賠償金人民幣50,000元。除2025年12月該宗工傷死亡事故外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發生其他重大工傷事故。我們極為重視此事，此後已加強對出差員工的安全培訓，並計劃透過為全體員工購買綜合意外傷害保險以加強保障覆蓋。

下表載列所示期間我們的因工傷損失工作日¹⁵數情況：

	單位	2023財年	2024財年	2025財年	2026年 上半年
因工傷損失工作 日數 ¹⁶	天	135	138	37	77

供應鏈管理

良好且穩定的供應鏈管理是企業建設和發展之本。我們通過制定《零部件供應商開發選擇管理規定》和《供應商審核管理規定》，規範供應商准入、維護、評價、淘汰的鏈路。我們在內部《零部件供應商綜合評價管理規定》中明確了識別、評估及管理供應鏈環境及社會風險的機制及政策。我們的內部相關制度訂明：

- **供應商的優先選擇及ESG管理：**本公司將ESG準則（包括環境認證、合規狀況以及排放／廢物控制）連同傳統技術及質量評估，一併納入其供應商生命週期管理：
- **綠色採購門檻：**獨立環境風險評估已納入潛在供應商批准流程。具備良好環境表現及清潔生產能力的供應商將獲優先考慮。例如，我們優先採用清潔生產技術的曲軸供應商，以回收清洗液並確保在製造過程中不產生粉塵或廢水。
- **就特定零部件採購環保產品：**為從技術源頭最大限度減少產品對環境的影響，技術圖紙規定了環保規範，並針對關鍵零部件進行持續的工藝優化。例如，6TD型號的氣缸體端蓋（關鍵零部件）原先採用消失模鑄造工藝，該工藝痛過熱解產生揮發性有機化合物（VOCs）。此工序已由鐵模鑄造工序（替代工序）取代，完全消除了生產階段的VOC排放。此外，技術圖紙明確規定齒輪箱必須使用不含石棉的環保墊圈材料，以確保產品的本質安全要求。
- **持續評估及合規：**除准入外，本公司亦從五個維度（技術、質量、交付、成本、響應能力）進行年度評估，並配合分級補救或退出協議。所有供應商均須簽署ESG及誠信協議，其中舉報渠道及違規後果均已明確界定。

¹⁵ 工作日指在24小時週期內的八小時標準工作時段。

¹⁶ 於往績記錄期間，本公司共錄得四宗工傷事故，包括2023年錄得的三宗事故（兩宗源於文化及體育活動，一宗發生於公務出差期間）及2024年錄得一宗生產營運事故。於2025年12月，經核實後，本公司錄得一宗因工死亡事故。由於該宗工作場所死亡事故並非在生產安全環境內發生，故本公司已評估，自事故發生之日起至就同一職位正式聘用及安排接替人員入職為止，因工傷損失的工作日總數為37日。於2026年上半年期間，錄得一宗生產營運事故。所有事故均已根據適用法律妥善處理，相關賠償已全數結清，並無受到政府部門的調查或處罰。

業 務

產品質量與商業道德

我們經營經認證的ISO 9001質量管理及產品追溯系統，並輔以結構化的售後及召回程序。知識產權保護受生命週期管理及防偽機制所規管。商業道德及反貪腐政策透過強制培訓、機密舉報渠道及嚴格的紀律措施予以執行。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對我們的業務產生或預期將產生重大不利影響的貪污、欺詐或不當行為事件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的數據及私隱保護已遵守中國網絡安全及《個人信息保護法》之規定。

社區投資與行業共建

我們參與地方環境及安全教育倡議，並與學術及行業夥伴就低碳技術研究及標準制定進行合作，為全行業的可持續發展作出貢獻。

保險

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已根據適用的中國法律法規投購各種類型的保險，其中包括財產一切險、有關我們的生產設施及設備的財產保險、員工工傷保險、員工一般責任保險、員工交通意外保險、僱主責任保險及生育保險。我們按我們認為足夠的種類及金額投購保險單，並根據過往經驗、生產變化及行業發展不時評估該等保險單。我們相信，我們的保險範圍符合行業慣例，且足以應付我們目前的營運。見本文件「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們的保險範圍有限，任何超出我們保險範圍的索賠都可能導致我們承擔大量成本。」於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無提出或成為任何重大保險索償的對象。

僱員

截至2026年6月30日，我們有813名全職僱員。在該等全職僱員中，57名擁有碩士或博士學位，25名為高級工程師，298名為技術人員及198名為高技能人才。我們與全體僱員訂立勞動合同。我們絕大部分僱員均在中國，惟約58名僱員駐扎在中國境外，主要擔任銷售及營銷代表。下表載列截至2026年6月30日我們按職能劃分的僱員人數。

	僱員人數	百分比(%)
研發	174	21.4
管理及行政	28	3.4
財務	11	1.4
銷售及營銷	179	22.0
製造及生產	421	51.8
總計	813	100.0

我們已成立工會以保護僱員的合法權益，並鼓勵僱員參與管理決策。我們禁止一切形式的歧視，並維持公平、有利的工作環境。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大勞動糾紛。

業 務

我們不時外包人員在我們的設施工作，以處理我們外包予第三方承包商的部分生產流程或項目。該等外包人員由相關第三方承包商僱用，並非我們的僱員。該等外包人員的權利及義務在我們與相關第三方承包商的協議中訂明。

我們根據業務計劃制定人事招聘計劃，並透過校園招聘、招聘中介機構、公開招聘、內部推薦及集團內部調配等多種渠道物色合適人選。我們與僱員訂立標準僱傭合約及保密協議，並與主要僱員訂立競業禁止協議。我們為僱員提供具競爭力的薪酬及福利，包括月薪、各項福利、僱員培訓及發展，以及包括績效獎金、特別獎勵及股權激勵獎勵在內的激勵計劃。就福利而言，我們為僱員提供各種假期以及社會保險及住房公積金供款。

我們已建立培訓管理體系，旨在根據不同僱員的需要及要求提供量身定製的培訓計劃。我們的入職培訓由多個部分組成：(i)為全體新員工而設的公司級培訓，內容涵蓋企業文化、規章制度、安全、質量、信息安全、流程及生產；(ii)部門培訓，內容涵蓋部門架構、職責、操作程序、績效標準及試用期考核；(iii)一線生產人員在獲授工作許可證前的強制性培訓；及(iv)為應屆畢業生而設的專項培訓計劃。我們的技術技能培訓側重於僱員的工作職責及所需技術技能，以提高彼等的專業能力。我們亦設有通用技能培訓，內容涵蓋辦公軟件、商務禮儀、溝通技巧及時間管理等非特定專業能力。

社會保險及住房公積金繳納

於往績記錄期間，我們未能根據中國相關法律法規為部分員工（主要為新入職員工）足額繳納社會保險及住房公積金。根據相關中國法律法規，僱主應參考僱員上一年度的月平均工資繳納供款。就若干新入職的一線生產員工而言，我們在其入職首年按當地最低繳費基數繳納社會保險及住房公積金。待其完成完整僱傭年度後，我們便按其上一年度的實際月平均工資繳納相關款項。於2023財年、2024財年、2025財年、2025年上半年及2026年上半年，差額金額分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣0.7百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.2百萬元。請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—未能按照中國法規的規定向僱員福利計劃作出足額供款，我們可能會遭到处罰」。

我們的中國法律顧問告知我們，根據中國相關法律法規，倘我們未能按要求足額繳納社會保險費，我們可能被責令在規定期限內補繳欠繳的社會保險費，且我們可能須就每日延遲按欠繳金額的0.05%繳納滯納金。倘我們未能進行此類補繳，我們可能被處以欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。我們的中國法律顧問進一步告知我們，根據中國相關法律法規，倘我們未能按要求足額繳納住房公積金，住房公積金管理中心可能責令我們在規定期限內補繳，逾期仍不繳存的，相關中國主管部門可向人民法院申請強制執行。我們已就社會保險及住房公積金繳納不足一事，徵詢了玉林市人力資源和社會保障局、玉林市醫療保障局及玉林市住房公積金管理中心的意見。上述地方主管機關（即社會保險及／或住房公積金的主管機關）確認，於往績記錄期間，我們就該違規事件未曾

業 務

受到任何行政處罰，亦未被要求補繳差額款項或被命令糾正少繳情形，且未接獲任何來自我們員工關於社會保險及住房公積金繳納事宜的投訴或舉報。基於上述情況，我們的中國法律顧問告知，我們因未為員工足額繳納社會保險及住房公積金而被追索差額金額或重大處罰的可能性較低。倘我們收到主管社會保險及／或住房公積金當局發出的任何整改通知，將積極配合當局要求履行相關義務。

根據《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)》(「新司法解釋」)，任何放棄全額繳納社會保險的協議均將被視為無效，且僱員有權終止僱傭合約並向僱主尋求經濟補償。進一步詳情請參閱本文件「監管概覽」。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)我們並無要求我們的僱員同意放棄其社會保險費；及(ii)概無僱員因未有根據適用法律繳納社會保險費而終止其僱傭合約或向我們尋求經濟補償。基於上文所述，我們的董事認為，且經我們的中國法律顧問告知，實施新司法解釋不大可能對我們的業務營運或財務表現造成重大不利影響。

我們已制定並實施內部控制措施及合規計劃，以確保持續合規，包括：

- 我們已完善人力資源管理政策，要求嚴格按照當地適用規定全額繳納社會保險及住房公積金；
- 我們已指定人力資源部門每半年審查及監察社會保險及住房公積金的申報及繳納情況；
- 我們的人力資源部門將主動與主管社會保險及／或住房公積金機關溝通，以隨時了解相關政策及繳納要求；及
- 我們將定期向我們的中國法律顧問諮詢對中國相關法律法規的建議，使我們及時了解中國相關法律和監管動態，包括但不限於中國有關社會保險和住房公積金的法律法規，並將為相關僱員提供與之相關的法律合規培訓。

基於上述，我們的董事認為上述不合規事件不太可能對我們的業務營運或財務表現產生重大不利影響。

風險管理及內部控制

我們致力於建立及維持健全的風險管理及內部控制體系。我們已採納並持續完善內部控制機制，以管理及減輕業務及其他風險，確保遵守監管規定，並定期審閱內部監控措施的成效。

業 務

於2022年，我們採納了內部控制手冊，以建立內部控制體系及風險管理框架，其目標(其中包括)為規管我們所有業務活動的內部控制，在我們的日常業務營運及管理中考實施風險管理機制，提高我們的風險意識。根據企業風險管理框架的COSO框架，內部控制手冊應用其內部控制的基本概念及應用與評估指引，並涵蓋15項主要業務活動的監控程序及流程。

根據我們的內部控制框架，我們的高級管理層獲董事會授權，對內部控制措施承擔整體責任。由高級管理層及各部門主管組成的內部控制工作小組負責就內部控制體系作出重大決策、批准風險管理措施，以及指導、評估實施情況。我們的管理部門負責協調、監督及檢查內部控制的實施，進行整體風險識別及評估，並編製我們的年度整體風險管理報告。各部門主管負責在其各自的事業部或部門內建立及實施內部控制機制及程序。此外，我們的財務部門負責監督各部門的內部控制運作，對我們的內部控制進行內部審核，並就內部控制的任何缺陷採取補救或整改措施。

此外，我們已採納並將進一步加強風險管理及內部控制措施，以管理及控制特定的業務或合規相關風險，包括(其中包括)以下相關風險：

- (1) **反貪污及反欺詐風險管理**：我們的董事會直接負責反貪污及反欺詐風險管理。我們設立了舉報郵箱，鼓勵內部報告該領域的可疑活動。我們要求所有供應商簽署反貪污承諾書。
- (2) **關連交易管理**：我們已制定關連交易管理政策，供我們所有董事及僱員遵守。我們將就該等政策項下的職責及責任，為全體董事及高級管理人員安排有關相關監管及上市規定的培訓。
- (3) **業務營運風險管理**：我們已就業務營運的相關方面採納多項措施及程序監察該等措施及程序的實施情況，並就該等措施及程序向僱員提供定期培訓。
- (4) **財務報告風險管理**：我們已就財務報告風險管理制定一套政策及程序。我們的財務部門審閱我們的管理賬目，以確保我們遵守該等政策及程序。
- (5) **審核委員會及董事會監督**：我們已成立審核委員會，以持續修訂及監督我們的財務報告流程及內部控制體系。審核委員會由四名成員(陳毅奮先生、梁寶吉先生、范皓先生及范叢慧女士)組成，陳毅奮先生為委員會主席。見本文件「董事及高級管理人員—董事委員會」一節。

此外，我們已委聘獨立內部控制顧問(「**內部控制顧問**」)就本集團的內部控制進行審閱，並就本集團的實體層面控制及各流程的內部控制報告事實結果。在審閱期間，內部控制顧問識別出若干非重大缺陷，例如缺乏某些管治政策。我們已採取適當的內部控制措施以處理該等缺陷，其後內部控制顧問並未在本公司的內部控制體系中識別出任何重大缺陷。