
業 務

概覽

我們是一家銷售網絡遍及全球的自動識別與數據收集(AIDC)裝置及解決方案供應商，從事打印設備、衡器、POS終端機及PDA的設計、研發、製造及營銷。我們竭力透過引入AIDC裝置及物聯網技術、雲端打印及人工智能合成等功能，協助企業及個人不斷提高日常營運及日常生活的效率及精準度。除了能夠提供符合客戶特定需求的定製產品外，於最後可行日期，我們提供超過100種標準產品，並廣泛應用於各行各業，包括但不限於零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、酒店、醫療及環境行業。於往績期間，我們將產品銷往超過140個國家。

本集團成立於2010年，專注於為零售業開發票據打印機及條碼標籤打印機等專門打印機。該等打印機側重於精簡銷售流程，優化客戶體驗及減少處理零售交易時的出錯。根據市場研究或客戶要求，我們亦察悉其他行業的市場需求，包括物流、倉儲及製造業。據弗若斯特沙利文指，全球專門打印機的市場規模由2018年的24億美元增加至2023年的29億美元，複合年增長率為3.9%，預計隨著零售業的銷售價值持續增長，2024年至2028年的複合年增長率將達3.8%。憑藉我們堅實的基礎及市場地位，我們相信我們將能掌握全球專門打印機市場的市場增長及機遇。

與此同時，我們開始擴大經營規模，將我們的產品組合擴展至衡器。近年來，受快速消費品零售額不斷增長，以及零售業越來越多地採用自動化和數碼化等有利的市場因素所帶動，市場對包括AIDC系統在內的高效自動化零售解決方案的需求大幅增加。憑藉我們的打印技術專業知識，我們自2015年起將業務擴展至衡器市場。

經過多年的經營，我們與零售、餐飲、物流、倉儲、製造及酒店行業的客戶建立了聯繫。自2018年起，我們將業務擴展至POS終端機及PDA市場，因為我們注意到市場對交易流程數碼化、商店管理及庫存追蹤等方面的需求。我們開發了配備內置打印模組、攝像頭及NFC讀取器的POS終端機，以滿足客戶在自動化、降低營運成本、數據管理和交易管理等方面的具體要求，並應用於多個領域。我們的專門打印機及PDA還允許物流、倉儲和製造行業的用戶追蹤實時庫存位置及狀態，通過打印及追蹤標籤和條碼管理包裹，以及集中數據管理和分析。

業 務

我們致力透過行業多元化持續擴張於設計及開發新及先進AIDC裝置及解決方案。於2020年，我們向教育行業拓展，與客戶集團A（一家在中國從事一個領先品牌的便攜式學習打印機銷售的智能教育裝置供應商）合作開發便攜式學習打印機，配備光學字符識別(OCR)文本識別及文本編輯功能，專為學生獲取學習材料及準備習題和筆記而設計。我們是客戶集團A的主要供應商之一，據弗若斯特沙利文指，我們於2023年按生產價值計算在中國便攜式學習打印機供應中錄得市場份額13.9%。於2022年，我們開始製造及銷售配備人工智能視覺產品識別技術的人工智能衡器，使用戶能夠自動、即時、準確地識別和稱重超市中的零售產品，並高效地打印價格標籤。於2023年，我們將業務範圍擴展至醫療行業，生產醫療腕帶標籤打印機，這是一款配備NFC缺紙自動偵測功能的抗菌打印機，可為患者打印高頻RFID腕帶。此外，為擴大我們於環保行業的影響力，我們於2023年開發了危險廢物標籤打印機，該款打印機可以連接到國家或地方危險廢物處理平台，打印帶有特定有害標誌的標籤。

經過多年的營運，我們能夠根據客戶的特定要求及需求設計及開發定製產品，讓我們的產品得以應用於多個行業，包括零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、醫療、環境和其他行業。我們的業務模式結合了銷售標準「容大」及「艾碼訊」品牌產品以及銷售定製產品，覆蓋國內及國際市場。我們相信，我們全面的產品組合能夠提供一站式AIDC解決方案，並促進客戶業務的數碼化升級。據弗若斯特沙利文指，全球AIDC裝置市場按銷售價值計由2018年的608億美元增加至2023年的901億美元，複合年增長率為8.2%，持續受到個人化購物體驗需求上升、實時庫存管理需求及線上到線下零售趨勢增長所帶動。憑藉我們穩健的基礎及市場地位，我們有信心我們能夠繼續把握在全球AIDC裝置市場中的市場擴張及機遇。

我們的內部研發能力為業務發展提供堅實基礎，使我們能滿足多元化客戶群的需求，亦能應用於各種各樣的產品及行業。我們的研發團隊在推動產品的橫向和縱向發展方面發揮著至關重要的作用，確保我們能夠及時回應所識別的任何市場需求。於最後可行日期，我們在中國有164項註冊專利，當中21項為發明專利、88項為實用新型專利及55項為外觀設計專利。我們亦有32項註冊軟件版權。我們屢獲行業及相關政府當局頒授獎項及嘉許，包括我們的桌面POS終端機獲

業 務

iF設計獎及紅點設計大獎(兩個國際知名的產品設計獎項)，獲中國工業和信息化部認證為國家級專精特新重點小巨人企業、獲中國國家知識產權局認證為國家級知識產權優勢企業，以及獲中國科學技術部認證為國家高新技術企業。

此外，我們成熟的國際銷售網絡包括直銷及向經銷商銷售。於往績期間，我們將產品銷往中國不少於30個省、直轄市及自治區，包括但不限於北京、福建、江蘇、浙江、四川和廣東，以及超過140個國家，包括但不限於美國、馬來西亞、西班牙、法國、阿根廷、巴西和阿拉伯聯合酋長國。我們於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年的五大客戶包括以下公司的集團公司：(i)一家總部設於美國並在納斯達克上市的財富500強公司，其主要從事航空航天技術、建築自動化、能源及可持續發展解決方案以及工業自動化；及(ii)一家在中國從事銷售某領先品牌便攜式學習打印機的中國公司。於往績期間及直至最後可行日期，我們一直致力管理和優化我們與客戶的網絡。

於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們的收益分別為人民幣393.3百萬元、人民幣348.7百萬元及人民幣350.1百萬元，而毛利分別為人民幣89.9百萬元、人民幣85.5百萬元及人民幣99.4百萬元。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣45.6百萬元、人民幣36.2百萬元及人民幣49.6百萬元。

競爭優勢

作為地位穩固的專門打印機供應商，能夠把握AIDC裝置及解決方案市場增長潛力

自2010年創立以來，我們已發展為中國地位穩固的專門打印機供應商，能夠把握AIDC裝置及解決方案市場增長潛力。我們專注於提供AIDC裝置及解決方案以簡化零售業務客戶在不同行業及場景中的操作，從而優化其銷售過程、提升效率及減少出錯。據弗若斯特沙利文指，我們於2023年按收益計算為中國專門打印機市場第九大業者，市場份額為1.8%。我們亦在全球超過140個國家擁有銷售網絡，於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們的收益分別約45.4%、45.5%及47.1%來自中國以外的地區。我們相信，憑藉我們作為地位穩固的專門打印機供應商的堅實基礎，我們能夠把握AIDC裝置及解決方案市場不斷冒起的機遇。

業 務

我們全面的產品組合包含具備各種設計和功能的AIDC裝置，如物聯網技術、雲端打印及人工智能合成。我們的產品廣泛用於不同行業，包括但不限於零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、醫療、酒店及環境行業。此外，我們能為客戶提供綜合及定製服務，涵蓋產品開發、原材料採購、生產、質量控制、包裝、交付及售後服務。我們對行業發展趨勢的深厚了解，加上獨立研發能力，讓我們能推出滿足客戶的特定需要的產品和解決方案。倚托我們行業往績能力以及通過與遍佈全球的主要客戶之間的長期業務關係所獲的市場洞察力，我們能把握市場機遇並適時調整我們的產品開發工作，以鞏固我們在行業中的市場翹楚位置。

憑藉逾13年的營運歷史，我們開發了一套獨特的生產技術，以優化產品的品質、功能、外觀及價格，贏得客戶的忠誠。

研發實力備受行業認可

行業技術發展一日千里，我們專注於進行獨立研發，以應對客戶瞬息萬變的需求。我們的研發實力讓我們能滿足多元化客戶群的需求，並且配合各種各樣的產品應用。於2024年12月31日，我們共有123名研發及技術人員。超過85%的研發及技術人員擁有計算機科學、工業設計及電子工程等相關學科的大專或以上學歷。我們在中國武漢建立研發中心，以培養具有電子科技及計算機相關學科專業技能的各類人才。我們的武漢研發中心專門從事AIDC裝置的軟件開發，並與新廈門生產基地的其他研發團隊密切合作。我們的研發團隊由執行董事及高級副總裁許開河先生領導，彼於電子科技行業擁有逾18年相關經驗。在許開河先生的領導下，我們不僅通過最初專注於專門打印機的研發贏得了客戶的信任，還成功地將我們的產品組合擴展至涵蓋衡器、POS終端機及PDA，從而滿足了不同客戶不斷變化的需求。憑藉我們堅實的研發能力，我們能夠提供高質素的設計和產品，以緊跟最新市場趨勢，同時為需要定製產品的客戶提供量身定製的產品開發服務。

業 務

於最後可行日期，我們在中國有164項註冊專利，當中21項為發明專利、88項為實用新型專利及55項為外觀設計專利。我們亦有32項註冊軟件版權。我們屢獲行業及相關政府當局頒授獎項及嘉許，以表揚我們的研發貢獻，包括我們的桌面POS終端機獲iF設計獎及紅點設計大獎（兩個國際知名的產品設計獎項），獲中國工業和信息化部認證為國家級專精特新重點小巨人企業、獲中國國家知識產權局認證為國家級知識產權優勢企業，以及獲中國科學技術部認證為國家高新技術企業。進一步詳情請參閱本節「獎項及嘉許」一段。

已確立的多元化全球客戶群

自成立以來，我們一直致力壯大並開發客戶群。於往績期間，我們將產品銷往中國不少於30個省、直轄市及自治區，包括但不限於北京、福建、江蘇、浙江、四川和廣東，以及超過140個國家，包括但不限於美國、馬來西亞、西班牙、法國、阿根廷、巴西和阿拉伯聯合酋長國。於2024財政年度，我們將產品銷至全球超過1,500名客戶。我們向各行各業的客戶提供服務，包括（其中包括）零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、醫療及酒店。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年，來自五大客戶的收益分別約為人民幣164.7百萬元、人民幣126.2百萬元及人民幣95.0百萬元，佔我們同期總收益分別約41.9%、36.2%及27.2%。我們已與往績期間的五大客戶建立介乎兩至八年的穩定關係。我們多元化的客戶群散佈在不同地理位置，這不但可達致分散風險，避免我們過度倚賴單一市場或客戶，亦有助提高我們的品牌知名度及能見度。

我們於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年的五大客戶包括以下公司的集團公司：(i)一家總部設於美國並在納斯達克上市的財富500強公司，其主要從事航空航天技術、建築自動化、能源及可持續發展解決方案以及工業自動化；及(ii)一家在中國從事銷售某領先品牌便攜式學習打印機的中國公司。與知名公司合作不僅為我們提供穩定收益來源，亦提高我們的品牌知名度，故我們得以確立作為可信而可靠的AIDC裝置及解決方案供應商的地位、建立忠實客戶群，並擴大我們的市場份額。

業 務

全面及有效的質量控制

產品質量乃重中之重。因此，我們已制定並執行嚴格的質量控制以確保我們生產的每一個步驟都堅持高質量標準。我們的主要質量控制措施包括對原材料檢測進行質量檢查、對生產流程每一個關鍵生產步驟進行質量檢測、製成品質量檢查、對包裝產品進行開箱質量檢測及持續可靠性測試(ORT)。詳情請參閱本文件「業務－質量控制及管理」一段。

我們的質量管理體系自2016年8月起已獲認證為ISO 9001:2015。我們亦已聘請獨立的產品測試及認證機構，根據相關銷售地理位置的相關標準測試及認證我們的產品，例如美國聯邦通訊委員會(FCC)、歐洲CE標誌及印度印度標準局的認證，此乃於各個市場領先的產品安全及品質標準。我們相信該等認證標誌著我們致力追求卓越的品質控制標準，我們相信此乃客戶對我們的產品忠誠及信賴的基礎。於往績期間及直至最後可行日期，我們產品概無面臨任何重大產品責任或法律申索，亦無任何重大投訴、產品召回、換貨或退貨。

高瞻遠矚、精明能幹的管理團隊

我們高瞻遠矚、精明能幹的管理團隊，向來並將繼續在我們業務的管理和成功上擔當重要角色。本集團管理層由本集團共同創辦人、董事會主席、本公司總經理、本集團總裁兼執行董事許開明先生領導，彼於AIDC裝置行業擁有逾14年的行業及管理經驗，並一直指引本集團的整體戰略規劃及業務發展。本集團的共同創辦人兼執行董事許開河先生在電子科技行業擁有逾18年的經驗並一直領導我們的整體研發工作。我們管理團隊的其他核心成員擁有電子科技、產品工程、工商管理及國際經濟及貿易等不同方面的專業知識。

我們管理團隊的經驗和行業知識讓我們能全面了解AIDC裝置及解決方案行業的市場狀況及經營我們的業務。有關管理團隊的履歷詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節。

業 務

業務策略

透過擴大產品組合及加強研發能力，繼續提升我們的市場地位

我們相信，持續擴充優質及先進的產品組合，對提升我們的市場地位及促進我們的長遠增長及成功至關重要。AIDC裝置和解決方案行業的特點是快速的技術創新、不斷發展的行業標準及不斷變化的客戶需求。因此，我們對瞬息萬變的科技世界作出回應的能力及對市場知識的改進是維持我們競爭優勢的關鍵。我們計劃緊貼行業趨勢，為市場提供最新和具競爭力的產品及服務。具體而言，我們計劃設計及開發配備先進技術的產品，例如(i)結合先進支付方法的雲端打印；(ii)不同系統(包括與公共或權威系統)兼容的AIDC裝置；(iii)用途及功能廣泛的便攜式學習打印機；及(iv)配備即時人工智能打印技術的醫療裝置。憑藉我們現有的研發項目，我們相信我們能夠為客戶提供更高水平的產品或行業定製及產品改進，以解決彼等的需求。

具體而言，我們計劃透過成立新研發中心、引進研發設備及軟件以及招聘專業研發人才，以建立新研發活動及項目，並推出新的研發舉措，為產品及軟件開發及升級提供技術支持。我們計劃於未來三年在新武漢研發中心開展超過20個研發項目。詳情請參閱本節「研發」一段。此外，我們亦計劃與武漢的大學和研究機構合作開展專業研究。我們相信，在武漢成立新研發中心將對本集團有利及具有戰略重要性，考慮因素包括但不限於(i)武漢人才濟濟，此乃由於武漢擁有著名大學及研究機構，可培育技術嫺熟的畢業生及技術人員，並培養強大的研發生態系統；(ii)武漢及其周邊地區的物流、零售、製造和醫療保健等行業對AIDC裝置的需求；(iii)武漢作為華中交通樞紐的地理位置，有助於與國內外其他地區進行技術交流和合作；及(iv)武漢政府對研發項目的支持，如資金、稅務優惠及人才吸引政策。我們目前的武漢研發中心規模相對較小，容量有限，難以容納我們不斷增加的研發項目和員工。我們預計於2025年第三季選取場所，所依據的因素包括但不限於最少2,000平方公尺的地盤面積、可用的專業設施、鄰近研究與教育機構、可進入已建立的工業群，以及便利的交通。預計於2025年第四季開始營運的新武漢研發中心將有助於我們吸引及挽留於數據分析、人工智能及軟件開發等領域擁有專業知識的研發人才。通過擴大我們的研發團隊，我們旨在增強我們的技術專長，提高我們的創新能力，並加快先進的AIDC產品及解決方案的開發。

業 務

增強生產效率及效益

據弗若斯特沙利文指，近年來製造業的供應鏈發生了變化。由於嫺熟勞工的供應日益增加，加上生產成本較低，東南亞已成為電子產品生產地點的另一個選擇，並佔據中國電子產品製造的份額。為支持我們的海外業務擴張及國際銷售，同時儘量降低生產成本及增加生產規劃及物流的靈活性，我們計劃在馬來西亞建立及投資新生產中心，以提高我們的生產效率及效益。我們已在馬來西亞租用場所，並預計於2025年第二季度在馬來西亞開始生產。在馬來西亞建立新生產中心，主要是為了滿足東南亞市場對AIDC裝置日益增長的需求，以及透過加強生產自動化節省成本，並透過於新廈門生產基地及馬來西亞的新生產中心之間分配採購訂單以減輕地緣政治風險的戰略需要。在選擇新生產中心的地點時，本公司考慮到(i)東南亞在戰略上鄰近我們在亞太地區的市場及客戶，可縮短交貨時間及降低運輸成本；(ii)馬來西亞的土地及勞工成本具有競爭力；(iii)該地區擁有完善的物流基礎設施，包括鄰近主要港口和機場，可提高我們的供應鏈效率。更具體而言，我們計劃開發新的生產線，以生產我們的AIDC裝置，方法是搬遷部分生產管理團隊以監督其運作，以及招聘本地工人進行勞動密集型生產過程。我們進一步計劃購入高自動化水平的先進機械及設備，以降低勞工成本，同時確保產品質素穩定，並提高生產效率及效益。

加強我們的國際影響力，增加我們於主要國際市場的市場份額

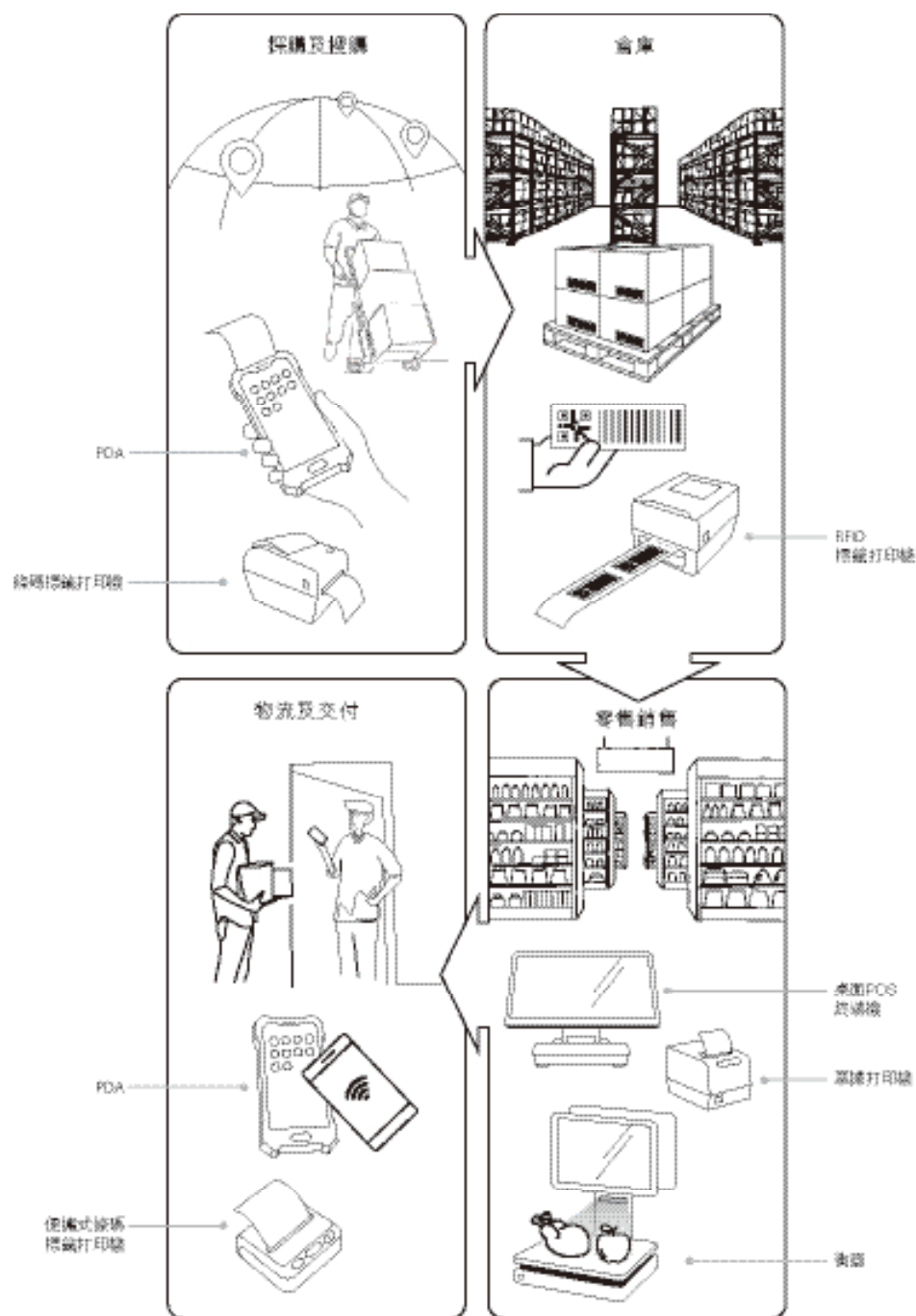
我們將探索機遇，增加我們在主要國際市場的銷售，並通過在增長機會強勁的地區建立新的海外銷售辦事處，擴大我們的銷售及分銷渠道。我們計劃通過在美國、德國、新加坡及阿拉伯聯合酋長國設立海外辦事處來擴大我們的業務營運並加強我們的國際影響力。我們計劃招聘海外銷售及市場營銷人員，負責海外銷售、市場調查、識別當地市場需求和售後服務，以豐富我們的銷售渠道並改善我們的海外銷售和售後服務，使我們能夠更好地為現有客戶提供服務，並開拓新商機。我們進一步計劃與現有經銷商保持良好關係，並探索與新經銷商及客戶合作的機會，以加快產品打入國際市場。此外，我們亦意識到在全球平台上展示我們的產品及解決方案的重要性。為在海外推廣我們的品牌，我們擬於未來三年內參與超過20個著名的國際展覽及展銷會。

業 務

我們的產品

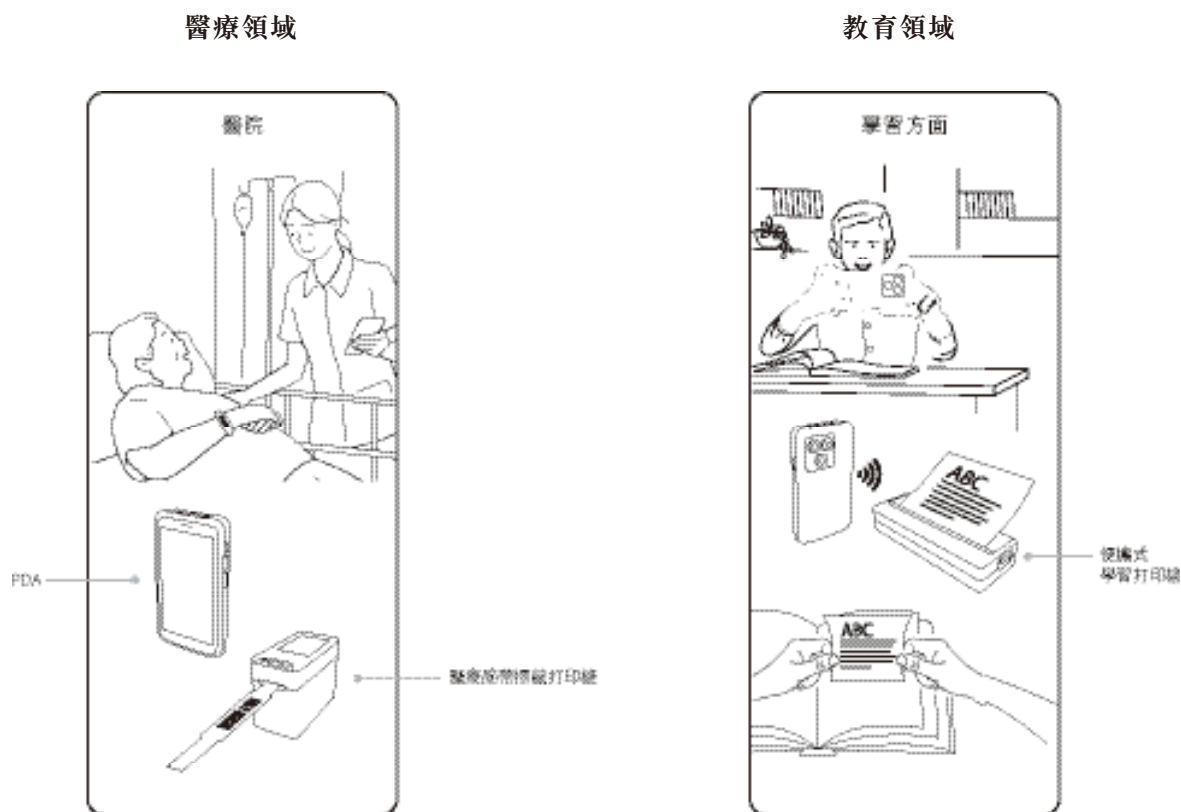
AIDC裝置(包括我們的產品)為用於自動識別物件、收集數據並將數據轉輸至系統的產品，其廣泛用於各行各業。為方便說明，下圖載列我們的產品目前如何用於一般零售場景：

商業領域



業 務

我們不僅在零售場景提供AIDC裝置及解決方案，還在教育、醫療及其他行業提供。為方便說明，下圖載列我們的產品於一般教育及醫療場景的應用：



於往績期間，我們主要從事生產及銷售打印設備、衡器、POS終端機及PDA：

1. **打印設備**—我們提供一系列熱敏打印專門打印機，包括票據打印機、條碼標籤打印機及面板打印機以及不同尺寸和容量的打印模組。我們的打印設備是為滿足各種行業需求而設計，包括零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、酒店、醫療及環境行業。我們的打印設備在AIDC生態系統中扮演重要角色，是其他AIDC裝置所識別、擷取和處理數據的輸出來源。其將處理後的數據轉換為票據、標籤和條碼等實物輸出，實現與各行各業業務運作的無縫整合。

業 務

2. **衡器**－衡器常用於雜貨店、超市及郵局等商業機構的零售交易，以準確計量所銷售或購買的貨物或產品的重量。我們大多數型號的衡器均配有內置打印機，用戶可以對產品進行稱重，並打印交易票據或條碼。我們的人工智能衡器配備人工智能識別攝像頭，可分析產品外觀，並與預先載入的物件影像數據庫進行比對，以準確識別物品。這種人工智能視覺產品識別技術讓我們的衡器能夠自動、即時、準確地識別放在衡器上的產品，根據產品重量計算價格，並參考輸入的數據及資料打印出價格標籤。
3. **POS終端機及PDA**－POS終端機為在銷售點進行交易使用的電子系統。其配備內置打印機及NFC讀取器，並整合條碼掃描等AIDC技術，方便進行電子付款，普遍應用於零售業以處理電子支付交易，同時廣泛應用於其他場景，例如餐廳、酒店、超市和便利店。PDA為手持電子裝置，用作數據終端機，並提供計算及資料儲存及檢索功能。其亦配備內置打印功能、掃碼攝像頭及NFC讀取器，更常用於庫存追蹤及商店管理，以管理有關庫存、交付、資產、安全及物流的數據，通過減少處理時間、人力和人為錯誤，顯著提高效率及精準度。

除上述產品外，我們(i)銷售配件及其他採購產品，例如控制板、電源線及熱感紙，以不時滿足客戶的特定需求；(ii)亦提供產品開發及模具服務，我們一般就設計和開發新定製產品收取產品開發費，該等產品的規格需要大量研發投入；以及就因生產需要修改設計及／或尺寸的新定製產品而製作新模具收取模具費；及(iii)應客戶的要求，安排獨立的產品測試及認證機構(如中國合格評定國家認可委員會(CNAS)認可或經濟部標準檢驗局(BSMI)及中國無線電管理中心授權的實驗室)，根據各銷售地理位置的產品標準和認證要求，為我們的定製產品申請相關認證(作為強制性要求)，包括美國聯邦通訊委員會(FCC)證書及國家型式評估計劃(NTEP)合格證書；歐洲CE標誌及國際法制計量組織(OIML)證書；及中國強制性產品認證(CCC)及計量器具型式批准證書。我們一般採用成本加成定價法就安排認證服務收取服務費。

業 務

產品之更換週期及頻率取決於多項因素，例如工作環境、使用頻率、特定用途及客戶進行之定期檢查及維護。一般而言，我們的打印設備、衡器、POS終端機及PDA的預期使用年限分別約為一至三年、二至五年、一至三年及三至五年。

下表載列我們於往績期間按產品及服務分部劃分的收益明細及其佔我們總收益的百分比：

	2022財政年度		2023財政年度		2024財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
打印設備	304,408	77.4	261,082	74.9	243,373	69.5
衡器	35,761	9.1	47,250	13.5	53,087	15.2
POS終端機及PDA	23,583	6.0	16,497	4.7	33,564	9.6
配件及其他採購產品	25,591	6.5	15,333	4.4	17,849	5.1
其他 ^(附註)	3,930	1.0	8,587	2.5	2,189	0.6
總計	<u>393,273</u>	<u>100.0</u>	<u>348,749</u>	<u>100.0</u>	<u>350,062</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括模具及提供開發及認證服務。

業 務

下表載列我們的產品於往績期間的銷量、平均售價及價格範圍：

	2022財政年度			2023財政年度			2024財政年度		
	銷量 (千件)	平均售價 (人民幣元)	價格範圍 (人民幣元)	銷量 (千件)	平均售價 (人民幣元)	價格範圍 (人民幣元)	銷量 (千件)	平均售價 (人民幣元)	價格範圍 (人民幣元)
打印設備	1,631	187	10-7,528	1,241	210	13-4,188	1,276	194	14-7,221
– 票據打印機	501	233	53-7,528	440	258	53-3,453	482	196	52-960
– 條碼標籤打印機	235	273	52-5,694	400	207	55-4,188	485	213	52-7,221
– 便攜式學習打印機	572	153	53-565	340	178	53-649	265	165	14-592
– 打印模組及其他打印機	323	111	10-613	61	73	13-962	45	69	53-803
衡器	30	1,191	601-5,892	33	1,390	230-10,013	42	1,283	155-4,711
– 人工智能衡器	22	1,323	885-5,442	23	1,489	726-10,013	29	1,415	619-4,711
– 傳統衡器	9	854	601-5,892	10	1,309	230-5,239	13	997	155-4,700
POS終端機及PDA	15	1,572	235-6,991	11	1,532	235-4,698	22	1,525	389-4,698
– POS終端機	15	1,572	235-6,991	9	1,523	235-3,814	16	1,630	389-4,308
– PDA	0.3	1,571	874-3,543	2	1,392	692-4,698	6	1,244	706-4,698
配件及其他採購產品	1,463	17	0.01-2,938	861	18	0.01-4,573	3,339	5	0.01-3,777
– 零件	459	44	0.07-1,923	235	55	0.49-4,573	228	60	0.12-3,777
– 原材料及其他採購產品	1,004	5	0.01-2,938	626	4	0.01-3,097	3,111	1.3	0.01-3,031

業 務

打印設備

我們提供各式熱敏打印專門打印機，包括票據打印機、條碼標籤打印機及面板打印機。票據打印機是在銷售和營運點進行銷售交易時，通過打印客戶票據和信用卡票據以及其他相關文件來促成和處理客戶交易的工具。票據打印機一般會接駁POS終端機，其設計是為了高效且準確地打印須交付予客戶及發票人本身的票據，以便進行追蹤記錄。條碼標籤打印機是設計用於打印各種物品的標籤、條碼及二維碼的打印機，通常用於零售、製造、運輸和物流行業，為產品、包裹和貨物貼上標籤，以便進行追蹤和庫存管理。面板打印機為可安裝至其他熱敏打印機器或裝置的完整打印單元。此外，我們還銷售可根據客戶需求安裝到不同裝置和機器的打印模組。

我們的打印設備一般應用熱敏打印技術，將接收到的內容數據轉換為點陣信號，並控制熱敏打印噴頭及步進馬達逐行加熱，加熱熱敏紙上的熱敏塗層以輸出文字和圖像。為滿足客戶的各種需要，我們亦提供多款點陣打印設備模型，使用原理為一系列打印頭在頁面上前後或上下移動，並通過撞擊將浸透油墨的布帶撞擊到紙張上進行打印。我們的打印設備大多以黑白單色印刷。與通用打印機不同，專門打印機為特定產業量身定製，例如製造、醫療、教育及供應鏈環境，這些產業對識別與追蹤要求高度精確、耐用且高效。其具有通用打印機普遍不具備的功能，例如高速低聲量打印、自動切紙，以及兼容各種不同尺寸的打印材料。我們的專門打印機支援不同的指令集，其設計可與庫存管理系統、銷售點平台等商業軟件及其他特定產業應用程式無縫整合。

我們已透過行業多元化向若干目標行業介紹特定專門打印機。例如(i)就教育行業，我們的便攜式學習打印機讓學生能夠存取學習材料及準備習題和筆記；(ii)就醫療行業，我們的醫療腕帶標籤打印機專為患者打印高頻RFID腕帶而設；及(iii)就環境行業，我們的危險廢物標籤打印機可連接到國家或地方危險廢物處理平台，打印帶有特定有害標誌的標籤。我們也推出了內建攝像頭的即時相片打印機，以及以幼兒為對象、專為幼兒教育與娛樂而設的早教機型。此外，我們進行獨立研發及推出新產品，而新產品所採用的技術亦回應不斷演變的行業需求及市場趨勢。例如，根據弗若斯特沙利文的預測，到2027年，條碼的使用將逐漸轉向二維碼。由於(i)我們的條碼標籤打印機(於往績期間包括能夠因應客戶打印指示打印條碼及二維碼的機型)可進行調整以支持該轉變；及(ii)我們的打印設備可以在條碼打印與二維碼打印之間快速切換，這是因為支援二維

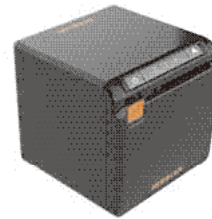
業 務

碼打印所涉及的生產時間與成本、知識產權規定或技術方面並無重大差異，故董事預期，逐步淘汰條碼及以二維碼取而代之將不會對我們的業務營運及財務表現造成任何重大不利影響。

於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，打印設備銷售分別為人民幣304.4百萬元、人民幣261.1百萬元及人民幣243.4百萬元，分別佔本集團總收益的77.4%、74.9%及69.5%。

票據打印機

票據打印機以熱敏打印方式列印票據、發票及其他各式交易文件，通常會接駁POS終端機，能夠高速低聲量打印。我們的熱敏票據打印機一般支援頂部和正面進紙、高速打印、自動切紙，適合靈活使用於手機支付和自助支付場景。



Ace H2 熱敏票據打印機

條碼標籤打印機

條碼標籤打印機以熱敏打印方式列印文字、條碼、二維碼、圖像、RFID標籤及其他內容。自動偵測紙種使我們的熱敏條碼標籤打印機可支援打印不同類型和尺寸的標籤。我們的熱敏條碼標籤打印機的額外功能包括過熱保護、壞點檢測和就缺紙情況重新打印。條碼標籤打印機廣泛應用於物流、倉儲、超市、零售、製造和醫療行業。



RP420 熱敏標籤打印機

業 務

於往績期間，我們推出危險廢物標籤打印機，其設計旨在生產符合中國生態環境部所設技術標準的標籤，標籤上有特定的危險廢物識別號碼、二維碼，並產生、收集、儲存及處置不同類型危險廢物所需的有害標誌。與危險廢物軟件整合後，該等打印機可支援高效率的數據輸入、儲存及打印所需標籤，同時也可連接至全國或當地的危險廢物處理平台，以獲取危險廢物的數據及資料，並生成識別標籤。我們的危險廢物標籤打印機尺寸輕便、高效、價格合理且方便在不同生產階段使用，主要針對需要產生、收集、儲存及處置不同類型危險廢物且危險廢物年產量適中的企業。我們的危險廢物標籤打印機於2023年透過三方合作開發。詳情請參閱本節「研發－研發合作」一段。

面板打印機

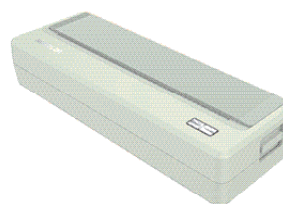
面板打印機為可安裝至其他熱敏打印機器或裝置的完整打印單元。該產品應用廣泛。例如，面板打印機可安裝至自助排隊機、醫療自助服務終端機、掛牆式終端裝置以及餐飲和零售行業自助服務裝置。



RP203面板打印機

便攜式學習打印機

便攜式學習打印機為一種設計小巧、便於攜帶裝置，可供學生記錄、打印及追蹤學習材料、習題及筆記，部分型號配有OCR文本識別及文本編輯功能，專為學生即場打印地圖、示意圖和圖表等教學材料而設，有助提升學生的學習體驗。



PN82便攜式A4打印機

業 務

衡器

我們的衡器用於稱量產品，再按重量計算價格，常用於超市及雜貨店等地的零售交易，以確保產品價格準確。我們提供多款型號的衡器，配備各式功能以滿足客戶的個別需求。我們的衡器大多配備自家研發的專門打印機或打印模組，因此用戶能在為產品稱重後，方便打印價格標籤、條碼標籤及／或收據。視乎具體型號而定，我們的衡器附設的功能包括防水、防霧、防蟲、使用附多點電容觸控的高解像度發光二極體(LED)顯示屏以及人工智能視覺產品識別。特別是我們的人工智能衡器配置了人工智能識別攝像頭，可分析產品外觀，並將其與預先載入的物件影像數據庫進行比對，以準確識別物品。這種人工智能視覺產品識別技術使我們的衡器能夠自動、即時、準確地識別放在衡器上的產品，根據產品重量計算價格，並參考輸入的數據及資料打印出價格標籤。此類人工智能衡器旨在精簡零售業務，減少人為錯誤，提升超市、水果店、連鎖餐廳及雜貨店等零售場景的整體客戶體驗。

於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，衡器銷售分別為人民幣35.8百萬元、人民幣47.3百萬元及人民幣53.1百萬元，分別佔本集團總收益的9.1%、13.5%及15.2%。



Aurora S2 人工智能衡器



Aurora D2 衡器

POS終端機及PDA

POS終端機為在銷售點進行交易使用的電子系統，一般包括收銀機或電腦等硬件和方便企業處理銷售、管理存貨及生成報告的軟件。POS終端機通常獲零售場所採用來處理電子支付交易，亦獲餐廳、酒店、超市及便利店等其他行業廣泛應用。我們的POS終端機提供手持和桌面兩種模式選擇，支援多種通訊方式，包括無線網絡、藍牙、寬頻蜂巢式網絡和區域網路(LAN)，並

業 務

配備內置打印機和NFC讀卡器以及多種外設接口。我們的POS終端機可處理多種不同的電子支付型式，例如微信支付、支付寶、銀聯，以及各種非觸式或無線射頻識別技術卡，包括MIFARE卡和FeliCa卡。

我們的PDA為手持電子裝置，用作數據終端機，並提供計算及資料儲存及檢索功能。產品有助客戶高效收集數據，實現數碼化業務管理。類似於POS終端機，我們的PDA亦大多支援無線網絡、藍牙、寬帶移動網絡及全球定位系統，並配備內置打印功能、掃碼攝像頭及NFC讀取器。我們的PDA常用於物流及交付、倉庫存貨追蹤、生產和製造、零售電商及店鋪管理。我們亦引入醫療機構適用的抗菌醫療PDA，以便管理數據。

我們的POS終端機及PDA銷售由本公司直接全資附屬公司艾碼訊進行。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，POS終端機及PDA銷售分別為人民幣23.6百萬元、人民幣16.5百萬元及人民幣33.6百萬元，分別佔本集團總收益的6.0%、4.7%及9.6%。



AP12手持POS終端機



A2桌面POS終端機



i2手持數據終端機(PDA)

業 務

配件及其他採購產品

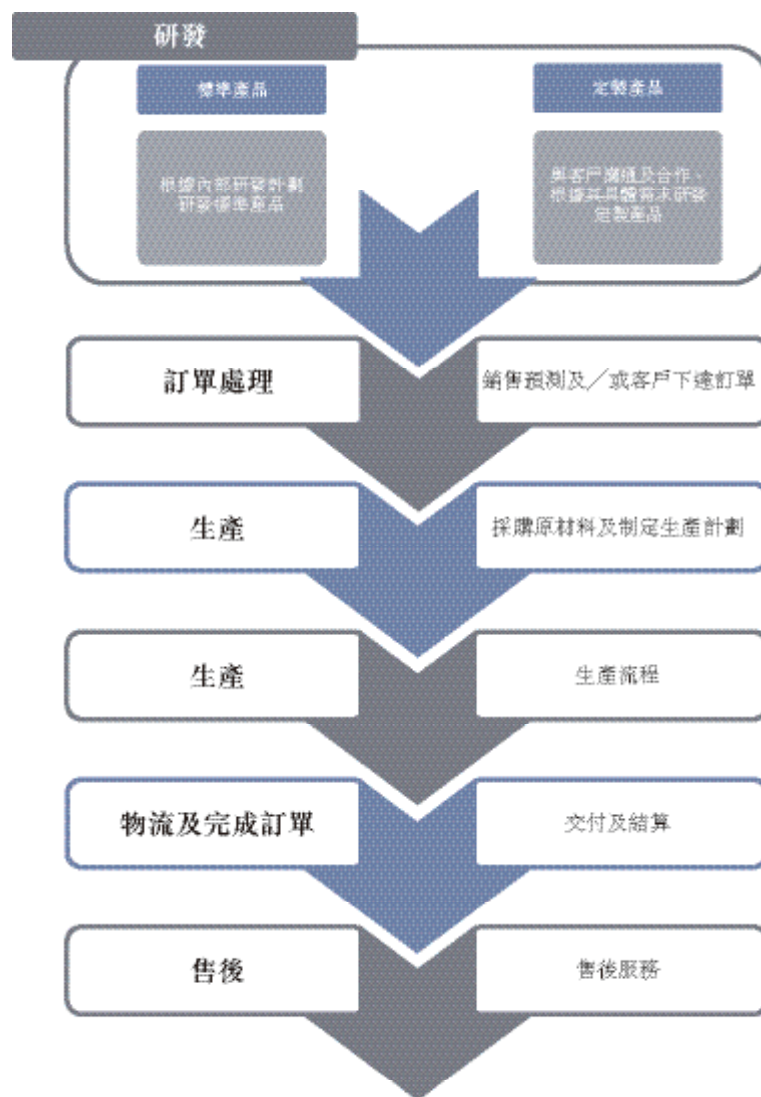
除上述產品外，我們亦銷售配件及其他採購產品，例如零件、控制板、電源線及熱敏紙，以滿足客戶對產品置換、維護及售後產品改進的特定需求。例如，部分客戶可能會購買配件及其他採購產品，以便在保修期後自行進行維護。配件及其他採購產品為我們所銷售三種主打產品的周邊產品，並非一個獨立業務分部。

我們的業務模式

我們是AIDC裝置及解決方案供應商，從事設計、製造及營銷專門打印機、衡器、POS終端機及PDA。我們提供標準產品及定製產品。對於標準產品，我們在「容大」及「艾碼訊」產品的產品清單提供詳細的產品資料。客戶根據自身需求及產品要求從我們的產品清單中選擇標準產品。對於定製產品，我們根據每位客戶的規格和要求進行設計和製造，從對產品外觀作出簡單的修訂到針對特定業務營運及行業開發出全新的產品。我們進行獨立研發，設計產品及探索設計的技術可行性，以繼續透過行業多元化擴展業務。我們從第三方中國供應商挑選及採購原材料，與此同時，我們存有一份合資格供應商名單，且一般向選定合資格供應商採購原材料。憑藉雄厚的根基及市場地位，我們能夠透過直銷及向經銷商銷售，將產品銷往超過140個國家及中國不少於30個省、直轄市及自治區。

業 務

下圖列示我們業務營運的關鍵階段：



標準及定製產品

我們提供標準及定製產品，以滿足客戶多樣化的需求及要求。

業 務

標準產品

我們以自有品牌「容大」及「艾碼訊」開發及製造標準產品，該等產品基於我們在行業內的專業知識，以及對客戶多元及各異的需求和市場趨勢的了解進行設計和製造，且符合OBM模式。憑藉內部研發實力，我們能夠預測並適應不斷變化的市場偏好，設計出創新且高質素的產品。該等產品廣泛適用於各個行業，並作為即用解決方案進行市場推廣，滿足客戶對高品質品牌AIDC裝置的需求。作為品牌擁有人，我們對標準產品全面負責並掌控各個環節，包括但不限於產品設計、製造及市場推廣，使我們能夠建立鮮明的品牌形象及客戶忠誠度。截至最後可行日期，我們已推出100多款標準產品，廣泛應用於多個行業，包括但不限於零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、酒店、醫療及環境行業。

下表載列「容大」與「艾碼訊」品牌之間的主要差異：

	「容大」	「艾碼訊」
市場地位	主要專注於熱敏打印機及衡器等傳統商用設備的成熟品牌，在各行各業都有多樣化的應用。	定位為一個具有前瞻性的品牌，致力於提升人機互動，促進人類與機器之間的溝通與交流，專注打造用戶友好的介面，以實現高效的控制與互動體驗。旨在滿足需要進行數據收集、處理和管理的行業中客戶的特定需求。
目標客戶	零售、教育、餐飲、物流、倉儲、製造、酒店、醫療及環境等行業的客戶，彼等尋求具成本效益的商用設備來進行日常作業，例如列印、稱重及交易處理。	零售、物流、製造、倉儲和醫療等行業的客戶，彼等尋求智慧型解決方案，以執行數據收集、交易處理及營運管理等任務。
產品供應	主要為打印設備及衡器，輔以少量的POS終端機及PDA。	主要為POS終端機及PDA，輔以少量的打印設備。

業 務

下表載列於往績期間按品牌劃分的標準產品的銷售收益、毛利及毛利率明細：

	2022財政年度				2023財政年度				2024財政年度						
	收益		毛利		毛利率	收益		毛利		毛利率	收益		毛利		毛利率
	人民幣		人民幣			人民幣		人民幣			人民幣		人民幣		
	千元	%	千元	%		千元	%	千元	%		千元	%	千元	%	
	「容大」品牌產品	114,810	90.6	22,988	20.0	64,723	88.3	9,927	15.3	57,551	83.3	24,097	41.9		
「艾碼訊」品牌產品	11,962	9.4	2,433	20.3	8,568	11.7	1,928	22.5	11,570	16.7	2,330	20.1			
總計	126,772	100.0	25,421	20.1	73,291	100.0	11,855	16.2	69,121	100.0	26,427	38.2			

於往績期間，「容大」品牌產品的銷售佔標準產品銷售的大部分。由2022財政年度至2023財政年度，「容大」品牌產品的收益由人民幣114.8百萬元下降至人民幣64.7百萬元，而「容大」品牌產品的毛利率由20.0%下降至15.3%，主要由於2023財政年度並無來自客戶C的打印設備大宗採購訂單，而其於2022財政年度大量採購我們的打印設備，該類訂單的毛利一般較高。「容大」品牌產品的收益由2023財政年度的人民幣64.7百萬元進一步下降至2024財政年度的人民幣57.6百萬元，主要原因是在涵蓋2022財政年度及2023財政年度框架銷售協議到期後，我們於2024財政年度來自一名中國客戶的收益有所減少，根據有關框架銷售協議，該客戶於2023財政年度購買人民幣3.4百萬元的「容大」產品，而據董事所深知、全悉及確信，有關框架銷售協議因客戶改變業務需求購買其他打印設備而未重續。「容大」品牌產品的毛利率由2023財政年度的15.3%大幅上升至2024財政年度的41.9%，主要由於我們於2024財政年度推出毛利率較高的「容大」品牌危險廢物標籤打印機。於往績期間，「艾碼訊」品牌產品的銷售收益及毛利率保持相對穩定。

定製產品

除了標準產品外，我們還提供定製產品，專為滿足客戶的特定需求量身定製，並與ODM模式大致相符。在多年的開發過程中，我們遇到了客戶的獨特需求，例如對特定品質標準的業務需求、客戶選用並納入產品的特定材料、定製產品外觀以符合其偏好的主題或品牌，以及調整產品相容性，以無縫整合到客戶現有的系統或解決方案。為了滿足該等需求，我們透過協作流程與客戶緊密合作。我們首先與客戶溝通，了解其初步構想，例如產品的擬定或期望用途、應用場景、

業 務

功能及外觀特徵等。與其單純依賴客戶提供的設計或生產藍圖，我們通常採取主動，將客戶的初步構想轉化為具體可行的產品。我們在產品開發過程中與客戶緊密合作，同時保留對產品設計及製造流程的主導權。如果需要進一步澄清或技術支援，研發團隊會直接與客戶對接，優化產品規格、設計或技術調整，以確保最終產品符合客戶期望。在設計及開發新產品時，倘產品規格需要大量研發投入，我們可能會收取產品開發費。一旦產品規格及設計得以落實並獲得客戶認可且銷售訂單已確定，我們便啟動生產流程。視乎客戶的喜好，定製產品可貼上其指定的品牌名稱或標誌，為客戶提供靈活性，以適應其不同的業務分部或營銷策略，或將我們的產品整合至其自身的產品線中。

我們亦在小規模範圍內提供大致符合OEM模式的定製產品，以滿足部分客戶的特定需求。在為數不多的情況下，我們主要根據客戶提供的規格進行產品製造，讓其對產品設計和製造流程有高度的影響力。

標準及定製產品的差異

下表載列標準及定製產品之間的常規差異：

	標準產品	定製產品
產品設計	根據市場趨勢及客戶需求由本集團設計及開發。	根據客戶的特定需求進行設計與開發。
客戶類型	主要面向尋求即插即用AIDC裝置的來自零售、餐飲、物流、倉儲、製造、醫療和環境等行業企業客戶和個人終端用戶以及經銷商。	主要是來自零售、餐飲、教育、物流、倉儲和製造等行業具有獨特需求的企業客戶或實體，彼等通常會尋求量身定製的解決方案，以整合到其現有系統，包括其他AIDC裝置及解決方案供應商及製造商。

業 務

	標準產品	定製產品
品牌	以自有品牌「容大」及「艾碼訊」銷售。	根據要求打造品牌，並採用客戶認可的產品外觀。
銷售流程	按產品清單下單並交付標準產品。	涉及銷售團隊、研發團隊和客戶之間的緊密合作，以在生產前敲定規格。

下表載列我們的標準及定製產品於往績期間的銷售收益明細：

	2022財政年度		2023財政年度		2024財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
定製產品	236,980	60.3	251,538	72.1	260,903	74.5
— 打印設備	211,854	53.9	216,882	62.2	196,083	56.0
— 衡器	13,506	3.4	26,727	7.7	42,826	12.2
— POS終端機及PDA	11,620	3.0	7,929	2.3	21,994	6.3
標準產品	126,772	32.2	73,291	21.0	69,121	19.7
— 打印設備	92,554	23.5	44,200	12.7	47,290	13.5
— 衡器	22,256	5.7	20,523	5.9	10,261	2.9
— POS終端機及PDA	11,962	3.0	8,568	2.5	11,570	3.3
配件及其他採購產品	25,591	6.5	15,333	4.4	17,849	5.1
其他^(附註)	3,930	1.0	8,587	2.5	2,189	0.6
總計	393,273	100.0	348,749	100.0	350,062	100.0

附註： 其他主要包括模具及提供開發及認證服務。

於往績期間，定製產品的銷售收益保持相對穩定。標準產品的銷售收益由2022財政年度的人民幣126.8百萬元下降至2023財政年度的人民幣73.3百萬元，並進一步下降至2024財政年度的人民幣69.1百萬元，主要原因是「容大」品牌產品的銷售下跌，而「容大」品牌產品佔我們標準產品銷售的大部分。詳情請參閱本節「我們的業務模式－標準及定製產品－標準產品」一段中的分析。

業 務

下表載列我們的標準及定製產品於往績期間的毛利及毛利率明細：

	2022財政年度		2023財政年度		2024財政年度	
	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %
定製產品	55,855	23.6	64,291	25.6	67,509	25.9
— 打印設備	49,177	23.2	50,428	23.3	44,218	22.6
— 衡器	4,507	33.4	11,439	42.8	18,149	42.4
— POS終端機及PDA	2,171	18.7	2,424	30.6	5,142	23.4
標準產品	25,421	20.1	11,855	16.2	26,427	38.2
— 打印設備	19,589	21.2	5,093	11.5	21,889	46.3
— 衡器	3,420	15.4	4,741	23.1	1,860	18.1
— POS終端機及PDA	2,413	20.2	2,022	23.6	2,678	23.1
配件及其他採購產品	7,981	31.2	5,521	36.0	4,400	24.7
其他^(附註)	603	15.3	3,797	44.2	1,029	47.0
總計	89,861	22.8	85,464	24.5	99,365	28.4

附註：其他主要包括模具及提供開發及認證服務。

我們定製產品的毛利率由2022財政年度的23.6%上升至2023財政年度的25.6%，主要是由於打印設備、衡器、POS終端機及PDA的毛利率分別上升所致。定製化產品的毛利率由2023財政年度的25.6%輕微上升至2024財政年度的25.9%，主要是由於毛利率較其他產品為高的定製化衡器的銷售增加所致，惟部份被定製化POS終端機及PDA的毛利率由2023財政年度的30.6%下降至2024財政年度的23.4%所抵銷。定製產品的毛利由2022財政年度的人民幣55.9百萬元增至2023財政年度的人民幣64.3百萬元，主要是由於人工智能衡器的銷售增加及傳統衡器的海外銷售增加導致衡器毛利增加。標準產品銷售毛利及毛利率的波動與「容大」品牌產品銷售毛利及毛利率的波動基本一致，而「容大」品牌產品佔我們標準產品銷售的大部分。詳情請參閱本節「我們的業務模式－標準及定製產品－標準產品」一段中的分析。

業 務

下表載列我們的標準及定製產品於往績期間的銷量及平均售價：

	2022財政年度		2023財政年度		2024財政年度	
	銷量 (千件)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (千件)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (千件)	平均售價 (人民幣元)
定製產品	999	237	1,008	250	1,132	230
— 打印設備	982	216	983	221	1,088	180
— 衡器	11	1,278	20	1,346	32	1,358
— POS終端機及PDA	7	1,690	5	1,691	14	1,571
標準產品	677	187	278	264	207	335
— 打印設備	649	143	258	171	189	251
— 衡器	19	1,144	14	1,451	10	1,043
— POS終端機及PDA	8	1,472	6	1,410	8	1,429
總計	1,676		1,286		1,339	

研發

我們進行獨自研發，務求在技術不斷進展的行業中，應付客戶日新月異的需求。我們的研發團隊在推動產品橫向及縱向發展方面發揮重要作用，確保我們發現任何市場需求時能及時反應。我們的研發工作主要集中於：(i)優化現有產品的功能及生產效率，滿足客戶需求；及(ii)應用新技術或特性開發具備新功能的新產品及適合新場境應用的產品。於2024年12月31日，我們共有123名研發及技術人員。超過85%的研發及技術人員擁有計算機科學、工業設計及電子工程等相關學科的大專或以上學歷。我們的研發團隊由執行董事及高級副總裁許開河先生領導，彼於電子科技行業擁有逾18年相關經驗。憑藉堅實的研發實力，我們既能提供迎合市場趨勢的設計及產品，亦可為要求定製產品的客戶提供量身定製的產品開發服務。

業 務

於最後可行日期，我們在中國有164項註冊專利，當中21項為發明專利、88項為實用新型專利及55項為外觀設計專利。我們亦有32項註冊軟件版權。我們屢獲行業及相關政府當局頒授獎項及嘉許，以表揚我們的研發貢獻，包括我們的桌面POS終端機獲iF設計獎及紅點設計大獎（兩個國際知名的產品設計獎項），獲中國工業和信息化部認證為國家級專精特新重點小巨人企業、獲國家知識產權局認證為國家級知識產權優勢企業，以及獲中國科學技術部認證為國家高新技術企業。更多詳情，請參閱本節「獎項及嘉許」。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們的研發成本總額分別為人民幣22.1百萬元、人民幣20.9百萬元及人民幣23.8百萬元。有關研發成本總額的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註16。

我們能夠憑藉既有的廣泛客戶群，收集市場資訊以了解市場趨勢，以此作為研發工作的堅實基礎。研發團隊會與其他部門緊密合作，例如在開始項目研究前，與銷售部門合作了解市場趨勢及客戶喜好，以及與生產部合作測試及開發產品。

於最後可行日期，我們將研發工作集中於以下方面，在這些方面共有21款產品正在開發中：

- **將物聯網整合至AIDC裝置：**物聯網技術涉及通過信息傳感設備和利用互聯網技術實現物件彼此之間的互動，從而實現智能識別及管理。物聯網技術的一個常見例子是RFID標籤的使用。我們擬進一步探索將RFID技術整合到我們的AIDC裝置及解決方案，實現在不同場景採用RFID。於最後可行日期，我們有五款產品正在開發中，包括一款票據打印機、兩款條碼標籤打印機及兩款POS終端機，主要專注（其中包括）物聯網技術的應用，預計將於2026年第一季度前推出。此外，還有14款產品處於初步研究階段，預計將於2027年前推出。該等產品包括針對工業領域高端客戶的RFID條碼標籤打印機，以及針對食品產業物件標籤管理的POS終端機。

業 務

- **開發雲端打印服務：**我們計劃開發多款雲端打印產品，並探索與配備先進支付技術的餐飲外賣平台合作。我們旨在實現從多個平台和餐廳自動接收及打印訂單。我們將探索使用空中下載(OTA)技術，實現所有設備的固件更新。於最後可行日期，我們有一款條碼標籤打印機正在開發中，該產品專注雲端打印的應用，預計將於2025年推出。該產品將主要利用雲端系統，讓用戶實現異地打印，同時允許通過OTA技術進行固件更新，從而提高物流領域的打印效率。
- **將人工智能技術整合至我們的產品組合：**我們相信將人工智能技術整合至AIDC裝置有巨大潛力。例如，我們提供配置了人工智能識別攝像頭及相關軟件的衡器，其可根據外觀識別產品，這大大提升了銷售交易的效率。我們擬進一步探索將人工智能技術用於升級AIDC裝置及解決方案及開發新產品，以豐富我們的產品組合，例如將人工智能技術進一步整合至我們的POS終端機以提高數碼化效率。於最後可行日期，我們有兩款衡器正在開發中，主要專注(其中包括人工智能技術的整合，預計將於2025年推出。此外，還有六款產品處於初步研究階段，預計將於2027年前推出。例如，這些產品包括內建攝像頭並配備人工智能圖像增強功能的即時相片打印機，主要針對幼童，專為教育和娛樂市場設計。
- **擴闊產品組合及應用：**我們擬透過專注研發適合於新商業及個人環境及場景應用的AIDC裝置及解決方案，開拓新行業及增加收益來源，包括但不限於零售、教育、醫療及環境行業。截至最後可行日期，我們有13款產品正在開發中，包括三款標籤打印機、七款條碼標籤打印機、一款衡器、一款POS終端機及一款控制板，主要專注(其中包括)擴闊產品種類及應用，預計將於2025年推出。此外，還有13款產品處於初步研究階段，預計將於2027年前推出。例如，這些產品包括：(i)辦公用途A4熱敏打印機，適用於移動辦公、商家招牌打印及發票列印等商業環境中的便攜式打印場景；(ii)適用於預包裝食品及社區新鮮農產品市場的自動稱重和包裝設備；(iii)適用於超市行業的配備產品識別、稱重、導航及結賬功能的智能購物車；及(iv)採用無墨彩色打印技術的相片打印機，以拓展相片打印市場領域。

業 務

下圖展示我們的常規研發過程的主要步驟及概約時間：



研發合作

我們不時與第三方機構進行策略合作，使我們能夠有效利用外部資源及專業知識，從而補充我們的研發工作。於2024年，我們推出危險廢物標籤打印機，作為我們多元化產品組合及擴大產品範圍的努力的一部分。詳情請參閱本節「我們的產品－打印設備－條碼標籤打印機」一段。

業 務

我們的危險廢物標籤打印機是在2023年與下列各方進行三方合作而開發的：(i)一家位於中國並於上海證券交易所上市，主要從事軟件開發及提供資訊科技服務的公司(「**軟件公司**」)；及(ii)一家位於中國並主要從事科研及技術服務的私人公司(「**服務公司**」)，該兩間公司均為獨立第三方。以下載列三方合作的主要條款：

各方責任

本集團主要負責危險廢物標籤打印機的研發工作，包括原型開發、硬件設計及開發產品運作所需的相關驅動軟件。

軟件公司負責開發與標的產品相容的應用層軟件。

服務公司負責為標的產品申請及取得危險廢物相關認證。

期限

合作的有效期為2023年12月1日至2028年12月31日。

獨家性

合作屬獨家性質。各方同意不與同類產品的競爭者進行任何形式的相同或類似業務合作，並保證彼等各自為標的產品所屬行業或領域的唯一合作夥伴。

知識產權

本集團全權擁有標的產品中本集團的發明、設計、技術資訊、技術及專有技術的知識產權。軟件公司擁有其開發並安裝於標的產品之軟件相關之知識產權。

研發成本

本集團須承擔與危險廢物標籤打印機相關的研發成本，包括研發、原型開發及試生產開支。

業 務

服務費

產品推出後第一年，本集團應就軟件開發向軟件公司支付服務費，並就認證申請向服務公司支付服務費，服務費按每次銷售危險廢物標籤打印機按件數計算。

生產

生產流程

自創建以來，我們一直在致力在產能方面發展競爭優勢。我們在設計生產流程時，既顧及提升品質，亦確保能在短時間內迅速提高產品產量，以滿足客戶需要。憑藉自身設計及製造實力，我們能夠推出多款AIDC裝置。我們的方針強調垂直整合產能，原因不一而足，例如取得先進技術、提高產品質素、確保產能及控制成本。

我們會視乎客戶對產品的要求，在考慮下列因素後制訂生產日程：(i)自身產能；(ii)原材料供應；(iii)產品庫存量；(iv)訂單要求數量；及(v)產品所涉技術的複雜程度。

下圖展示我們的生產流程的主要步驟及概約時間：



業 務

工程及試產	在每項新產品或加強產品量產前，新產品引進(NPI)工程部會制定生產操作說明，其根據各產品的特定要求，訂下技術規格、材料審批標準及技術程序。我們的生產部將進行特定試產、記錄生產數據及向NPI工程部匯報結果以作分析和改進。這樣確保產品適合在生產線下量產。此外，試產中的產品亦會接受全面的標準測試，涵蓋對功能、可靠性、耐用度及安全性等方面的測試。
原材料採購	我們從第三方供應商挑選及採購原材料。我們產品使用的原材料主要包括噴頭、馬達、電池、PCBA、集成電路及其他硬件組件。
組裝製成品	PCBA部件及其他部件模組和零件包括向供應商採購的塑膠鑄件及其他精密部件，該等零部件會於生產線的不同位置組裝，以產出最終產品。
包裝及張貼標籤	我們生產流程的最後階段是包裝及張貼標籤工序。我們小心地將產品裝箱，並在每個包裝盒上張貼標籤。我們的產品以自家「容大」或「艾碼訊」品牌或客戶要求的品牌張貼標籤，視乎產品屬於標準或定製產品。質控人員將抽樣檢查包裝盒，確保狀況良好及符合客戶的包裝及張貼標籤規格。

為確保最終產品質量，我們在各新產線加入了相關質檢站。詳情請參閱本節「質量控制及管理」一段。

業 務

生產設施及產能

於2024年12月31日，我們的生產團隊由224名員工組成。我們過往是在舊廈門生產基地製造產品，該址總建築面積16,551平方米，其後，我們於2022年3月將生產基地遷至新廈門生產基地。新廈門生產基地約21,416平方米用作生產及12,831平方米用作辦公室。舊廈門生產基地乃向獨立第三方租賃，而新廈門生產基地為本集團自有物業。詳情請參閱本節「物業」一段。



新廈門生產基地的照片

業 務

下表載列於往績期間本集團的估計產能、實際產量及使用率：

	2022 財政年度	2023 財政年度	2024 財政年度
打印設備			
— 估計產能 (件) (附註1)	2,821,979	2,926,311	2,926,311
— 實際產量 (件)	1,398,839	1,272,734	1,187,783
— 使用率 (附註2)	49.6%	43.5%	40.6%
衡器			
— 估計產能 (件) (附註1)	56,878	56,829	56,832
— 實際產量 (件)	29,911	33,338	36,201
— 使用率 (附註2)	52.6%	58.7%	63.7%
POS終端機及PDA			
— 估計產能 (件) (附註1)	25,345	25,915	25,920
— 實際產量 (件)	13,004	8,965	17,232
— 使用率 (附註2)	51.3%	34.6%	66.5%
總計			
— 估計產能 (件) (附註1)	2,904,202	3,009,055	3,009,063
— 實際產量 (件)	1,441,754	1,315,037	1,241,216
— 使用率 (附註2)	49.6%	43.7%	41.2%

附註：

- 於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年的估計產能乃將以下各項相乘後得出：
(i)考慮到每條生產線每個工作日的運行時長後每條生產線的估計每日產量；(ii)可用生產線的數目；及(iii)生產人員的工作日數，於2022財政年度為每月28個工作日，於2023財政年度及2024財政年度則為每月27個工作日。
- 使用率乃由實際產出除以相同年度／期間的設計產能計算得出。

業 務

自2022財政年度至2023財政年度，打印設備生產的使用率下降，主要原因包括(i)我們於2022年3月將生產基地從舊廈門生產基地搬遷至新廈門生產基地後，2023財政年度的估算產能上升；及(ii)我們於2023財政年度的打印設備銷量減少，以及我們透過加強存貨管理來降低打印設備的存貨水平而導致產量減少。於2024財政年度，打印設備生產的使用率下降，此乃由於透過加強存貨管理來降低打印設備的存貨水平而導致產量減少，且打印設備的銷量輕微上升。於整個往績期間，衡器生產的使用率上升，原因是產量增加，與衡器的銷售收益增長一致。POS終端機及PDA生產的使用率於2023財政年度下降，主要是由於實際產量減少，與我們於2023財政年度POS終端機及PDA的銷售收益減少一致。

我們相信，日後倘若客戶的需求增加並因而使其採購訂單增加，我們能夠針對不同產品更換新廈門生產基地的生產線或應付某一產品的新增需求或業務需要，方法主要包括(i)調整及／或精簡機器及設備；及(ii)調整具備相關組裝經驗的生產員工。

於最後可行日期，我們擁有多台對我們生產流程而言屬重要的生產設備及機器。我們的部分主要生產設備及機器包括：

主要生產設備及機器	主要功能
脈衝焊接機	電子元件焊接
噴膠機	將黏著劑塗佈在組件上
超聲波焊接機	電池保護殼焊接
空氣壓縮機	提供壓縮空氣，為生產流程中的各種機器提供動力
三軸自動塗覆機	在電子產品上塗覆防護層
收縮膜包裝機	利用收縮膜包裝產品
集成電路燒錄機	在組裝前編程集成電路以確保功能正常

業 務

我們主要生產設備及機器的可使用年期一般約為四至十年。據我們經驗，若得到妥善維修及保養，設備及機器可使用年期可延長至較長期間。釐定我們的生產設備及機器的可使用年期及剩餘價值時，會考慮多項因素，例如市場需求變化、生產流程及技術以及生產設備及機器的預期用途。對生產設備及機器可使用年期的估計，一般根據我們以類似方式使用類似生產設備及機器的經驗作出。我們會在認為適當時更換生產設備及機器，其中會考慮設備及機器的狀況及效能，及會否因應新技術而需要新設備及機器。於往績期間及直至最後可行日期，我們的生產流程並無遭遇任何重大或長期中斷。本集團對機器及設備進行定期保養，包括檢查正常損耗以及機器及設備是否正常運作。我們於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年產生的保養成本分別為人民幣18,000元、人民幣18,000元及人民幣41,000元。有關折舊政策的詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註13。

質量控制及管理

我們的質量控制部門負責維持及操作我們的質量控制系統，確保我們的產品符合客戶的期望及國際行業標準。如發現任何地方有失精確，會及時匯報以便適時採取適當措施糾正不精確之處，並確保及時交付我們訂購的產品。我們的質量管理體系自2016年8月起已獲認證為ISO 9001:2015。此外，部分客戶會定期視察我們的生產基地，以確保我們的質量控制符合他們標準。經董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們順利通過客戶對我們生產設施的全部考察。

我們的產品銷往世界各地，並根據銷售目的地及／或客戶目的地，須遵守各種安全標準及品質要求。我們已聘請獨立的產品測試及認證機構，根據銷售地理位置的相關標準對我們的產品進行測試及認證。舉例而言，我們的產品獲得美國聯邦通訊委員會、歐洲CE標誌及印度印度標準局的認證，其為相關市場領先的產品安全及品質標準。

業 務

於2024年12月31日，我們共有66名質量控制人員，負責執行質量控制及管理程序。我們的主要質量控制措施如下：

原材料檢定

我們存有一份合資格供應商名單，且一般只會向選定及符合我們要求的合資格供應商採購原材料，並考慮各種因素，包括(其中包括)市場聲譽、執照及資格。我們要求供應商提供生產所需每一批重要原材料的質檢報告。我們的質量控制人員會根據我們的內部指引對每批原材料進行抽樣檢查，並存置檢定記錄。具體而言，我們一般要求每批三箱或以下相同原材料的檢驗率為100%，而每批三箱以上相同原材料的檢驗率至少為50%。

生產質量控制

我們嚴格監控生產流程的每一步，確保符合我們的質量控制要求。我們每位員工均須參與有關我們營運程序及質量控制規定的強制培訓。我們會在量產前或發生重大變動(例如設備升級、設計修改或流程調整)後進行首件檢驗，並至少檢驗兩件原型產品是否符合材料、外觀、功能及包裝標準。此外，我們的進貨質量控制人員每兩小時執行一次例行檢查，檢查材料、設備設定及流程落實等關鍵生產因素，並從關鍵生產步驟中至少隨機檢查五個樣品。任何發現的瑕疵都會立即標示出來，並根據我們的內部協議實施糾正措施。

製成品質量控制

質量控制人員在包裝前會對產品進行質量檢定。該等質量檢定主要集中於產品外觀、功能、安全性及除菌狀況。

業 務

包裝產品質量控制

待產品包裝妥當，質量控制人員會根據GB2828標準進行抽樣開箱質檢，確保已包裝產品符合標準，再將其交付倉庫。待質量控制人員確認每組工序均已達致質量標準後，彼等會收集每組工序的檢驗文書並出具檢驗報告。

持續可靠性測試(ORT)

我們產品存放倉庫期間，質量控制人員會定期對產品進行持續性能測試，確保其持續可靠性。例如，測試可能涉及在特定條件下讓產品運作若干小時，以測量其功能和性能。

我們的銷售渠道

我們透過直銷及向經銷商銷售的方式銷售我們的產品。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們的直銷收益分別為人民幣370.5百萬元、人民幣311.2百萬元及人民幣335.3百萬元，分別佔我們的總收益94.2%、89.2%及95.8%。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們向經銷商銷售的收益分別為人民幣22.7百萬元、人民幣37.5百萬元及人民幣14.7百萬元，分別佔我們的總收益5.8%、10.8%及4.2%。據弗若斯特沙利文指，我們透過直銷及向經銷商銷售出售AIDC產品的銷售渠道大致符合行業規範。

直銷

我們的直銷主要涉及兩類安排：(i)直接與客戶訂立銷售框架協議或一次性銷售協議；及(ii)由客戶提交採購訂單。

(i) 銷售框架協議或一次性銷售協議

我們優先尋求與重點客戶訂立銷售框架協議，以加強與彼等的業務關係。儘管已簽訂銷售框架協議，惟當客戶需要我們產品時，彼等一般仍需向我們下達個別採購訂單。於往績期間，經董事確認，我們或我們客戶概無嚴重違反任何銷售框架協議。

業 務

對於新客戶或非經常客戶、零售商或小型企業，我們通常與其簽訂一次性銷售協議，並按訂單銷售產品。簽訂框架銷售協議還是一次性銷售協議，取決於業務關係、客戶偏好以及所涉及產品的類型和數量等因素。

下表載列我們與客戶的常規銷售框架協議及常規一次性銷售協議的主要條款摘要。

	銷售框架協議	一次性銷售協議
期限	銷售框架協議的期限一般為期一至三年，附有或不附有到期時自動續約條款。	不適用於一次性銷售協議。
最低採購金額	我們的客戶無需購買指定的最低採購金額。	
定價政策	產品的單價在銷售框架協議或個別採購訂單中列明。有關我們定價政策的詳情，請參閱本節「客戶—定價政策」。	產品的單價在一次性銷售協議中列明。有關我們定價政策的詳情，請參閱本節「客戶—定價政策」。
交付	客戶在個別採購訂單中指定了交付地點、交付日期和交付方式。	客戶在一次性銷售協議中指定了交付地點、交付日期和交付方式。
換貨及退貨	除了在收貨時或指定時間（通常為收貨後三至45日）內發現有品質瑕疵的產品外，我們一般不接受換貨或退貨。	

業 務

銷售框架協議

一次性銷售協議

終止

可(i)由客戶在發出事先書面通知後終止，或在本集團違反合約的情況下終止，包括(a)未能達到協定的品質標準，或(b)產品交付出現重大延誤；或(ii)由雙方共同協定終止。

一般而言，一次性銷售協議中並無載列終止條款。

(ii) 採購訂單

儘管我們已簽訂銷售框架協議，惟當客戶需要我們的產品時，彼等一般仍需向我們下達個別採購訂單。此類採購訂單通常透過電子郵件及線上訂購系統提交。此外，我們亦透過大型國內外電商平台接受客戶的採購訂單，包括亞馬遜、天貓、京東及拼多多，全部均為獨立第三方。該等平台為我們提供了額外銷售渠道，以接觸更廣泛的客戶群，包括個人消費者及小型企業。我們與電商平台的合作受我們的服務協議及／或協定條款及條件制約。考慮到電商平台收取的平台費用等因素，通過電商平台銷售的產品價格一般較高。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們透過電商平台的銷售收益及毛利分別為人民幣9.6百萬元、人民幣11.6百萬元及人民幣11.2百萬元，以及人民幣2.9百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣4.0百萬元，分別佔我們各年度總收益的2.4%、3.3%及3.2%，以及總毛利的3.2%、5.1%及4.0%。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無與電商平台發生任何重大糾紛。以下為我們透過電商平台進行銷售的常規安排概要：

銷售流程

我們在各個電商平台上我們的官方線上商店列出標準產品，包括產品照片、描述、定價及庫存情況。客戶直接透過該等平台提交採購訂單，然後由我們的銷售及物流團隊處理。

業 務

訂單履行	對於若干平台，我們的存貨存放在其倉庫中，並由該平台負責包裝及交付。對於其他電商平台，我們通常會根據「業務—物流管理」一節所載的物流安排來管理物流。
付款結算	客戶的付款由電商平台處理，平台根據各自的付款結算週期（通常為10至30天內或每月一至兩次的固定間隔）向我們結算款項。
退貨	對於若干平台，客戶將產品退回其指定倉庫。然後，該平台會處理退貨，並通知我們有關退款或產品處置的事宜。倘若退回的商品被視為無法銷售，我們可能會產生額外的處置費用。對於其他電商平台，客戶通常會直接將產品退回給我們。在收到並核實退回的貨品後，我們會根據訂單明細處理相應的退款。
平台費用	對於若干平台，平台費用是按所出售件數收取，而儲存及履行費用則是根據產品尺寸及重量收取。對於其他電商平台，平台費用一般包括銷售金額0.6%的交易服務費，以及根據出售產品類別而有所不同的佣金。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們產生的電商平台及相關服務費分別為人民幣3.7百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣3.0百萬元。

業 務

保證金	我們通常須支付保證金才能在電商平台上營運，保證金在終止後可退還。保證金主要作為一種擔保，以確保遵守平台規則、保護買家利益並承擔潛在責任，在違反適用法律、平台協議或對買家的承諾等情況下，保證金可能會被沒收。
產品責任	我們有責任確保我們的產品符合適用法律、安全標準及品質要求。作為賣方，我們對任何缺陷、安全問題或不合規情況承擔主要責任。
客戶回饋	我們負責處理客戶回饋並解決因我們的產品或服務引起的爭議。
終止	合作可(其中包括)(i)由任何一方發出事先書面通知予以終止；或(ii)在我方嚴重違反協議條款的情況下，由電商平台終止。

向經銷商銷售

我們亦透過經銷商銷售我們的產品。於2024年12月31日，我們共有35名經銷商。我們一般與經銷商訂立經銷協議。

嚴格來說，我們與經銷商的關係是買賣雙方的業務關係。我們將產品售予經銷商，經銷商會再將產品售予下遊客戶。根據我們的經銷模式，經銷商會根據其對下遊客戶需求的了解，向我們下達採購訂單，列明所需產品、規格、數量、交付日期及地點。海外經銷商方面，我們產品的所有權及控制權會按船上交貨基準(即貨物在裝運港裝載到甲板上時)轉移至經銷商，而就中國經銷商而言，所有權及控制權將在經銷商或其指定的第三方貨運公司或任何該等人士確認收到產品後轉移至經銷商。我們將於產品的所有權及控制權轉移至經銷商時確認收益。

業 務

透過採用經銷模式，我們旨在提高服務全球各行各業終端用戶的覆蓋範圍及效率。儘管直銷仍是我們的主要銷售渠道，且我們的策略是繼續提高直銷的比例，但我們也會利用精選的具能力經銷商的經銷網絡、對當地市場的洞察以及銷售及營銷方面的專長，以確保符合我們的績效標準及業務目標。藉維持小部分經銷商，亦免卻我們管理大量經銷商所涉及的行政負擔及成本。與單純直銷及營銷相比，這使我們能夠更高效和有效地滲透到不同的國家和地區，而不會產生龐大成本。據弗若斯特沙利文指，我們採用經銷業務模式大體符合行業規範。

在往績期間，除來自四名經銷商少於人民幣20,000元的收益外，我們從經銷商產生的所有收益均來自經常性訂單的經銷商。若有關經銷商自與我們建立業務關係起至最後可行日期止，向我們採購超過一次，則視為經常性銷售。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，向零、一名及一名經銷商的銷售分別佔我們向經銷商銷售總收益的10%或以上，而來自該等經銷商的收益分別佔我們各年度總收益的零、1.2%及1.9%。據董事所深知及全悉，該等經銷商為獨立第三方。

下表載列往績期間直銷及向經銷商銷售的收益、毛利及毛利率：

	2022財政年度			2023財政年度			2024財政年度		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
	人民幣	人民幣		人民幣	人民幣		人民幣	人民幣	
	千元	千元	%	千元	千元	%	千元	千元	%
直銷	370,542	86,269	23.3	311,219	76,317	24.5	335,344	92,594	27.6
向經銷商銷售	<u>22,731</u>	<u>3,592</u>	<u>15.8</u>	<u>37,530</u>	<u>9,147</u>	<u>24.4</u>	<u>14,718</u>	<u>6,771</u>	<u>46.0</u>
總計	<u>393,273</u>	<u>89,861</u>	<u>22.8</u>	<u>348,749</u>	<u>85,464</u>	<u>24.5</u>	<u>350,062</u>	<u>99,365</u>	<u>28.4</u>

向經銷商銷售的毛利率由2022財政年度的15.8%上升至2023財政年度的24.4%，主要由於毛利率較高的衡器海外銷售增加。於2024財政年度，向經銷商銷售的毛利率進一步上升至46.0%，主要原因是2024財政年度第四季度新推出的毛利率較高的危險廢物標籤打印機的銷售增加。

業 務

下表載列於往績期間經銷商數量變動情況：

	中國經銷商數量	海外經銷商數量	經銷商總數
截至2022年1月1日	45	28	73
年內添置	8	7	15
年內減少	8	4	12
截至2022年12月31日	45	31	76
截至2023年1月1日	45	31	76
年內添置	11	3	14
年內減少	2	3	5
截至2023年12月31日	54	31	85
截至2024年1月1日	54	31	85
年內添置	8	5	13
年內減少	35	28	63
截至2024年12月31日	27	8	35

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們分別有76名、85名及35名經銷商。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們分別新增15名、14名及13名經銷商，同時有12名、5名及63名經銷商不獲重續經銷協議。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，經銷商流失率分別為16.4%、6.6%及74.1%。該流失率乃按年內經銷商減少數目除以年初經銷商數目再乘以100%計算。

我們於2024財政年度向經銷商作出的銷售額及經銷商數目減少，主要由於我們制定以下策略：(i)增加直銷的比例，考慮到我們透過參與更多展覽及展銷會擴大銷售及市場推廣的力度，為本公司提供直接接觸潛在客戶及獲取新客戶的機會；(ii)深化本公司與精選的具能力經銷商的業務合作，並只維持小部分經銷商，以確保符合我們的績效標準及業務目標，同時減輕管理較多經銷商所帶來的行政負擔，從而使我們能在不招致重大成本的情況下利用經銷商的經銷網絡、對當地市場的洞察以及銷售及營銷方面的專長；及(iii)當我們評估經銷商的銷售表現及資質時，倘其整體表現欠佳(如未能達到最低採購要求)，則不會重續經銷協議。

業 務

以下載列與我們的經銷商所訂立一般框架經銷協議的主要條款概要：

年期	經銷協議一般為期一年，經雙方同意可續期。
地域專屬性	我們的經銷商一般只可銷售框架經銷協議內指定的產品型號並不得在網上或指定分銷地區外銷售或宣傳我們的產品。為盡量減低同類產品互相蠶食的風險，在選擇經銷商時，我們會考慮其各自的地理覆蓋範圍及分銷渠道，以避免經銷商可能在同一地區內互相競爭。
定價政策	我們一般根據市況向經銷商提供產品的價格指引。
最低採購金額	我們通常會為經銷商設定最低採購金額。如經銷商成功達到最低採購金額並續訂經銷協議，我們一般會提供最高達5%的銷售回扣，從經銷商的下次採購中抵扣。
換貨及退貨	除了有質量缺陷的產品及不符合規格的產品外，我們一般不接受換貨或退貨。
終止	如經銷商違反其於經銷協議中的承諾，我們有權終止協議。

於往績期間及截至最後可行日期，(i)並無經銷商因表現欠佳而被撤換，亦無任何經銷協議被提前終止；及(ii)除於2023財政年度及2024財政年度發生兩宗退貨(涉款分別約人民幣61,000元及人民幣76,000元)外，概無其他來自經銷商的換貨或退貨個案。據董事所深知及全悉，於往績期間，我們所有經銷商均為獨立第三方。

業 務

甄選經銷商

銷售部門負責根據各種因素(包括但不限於地理位置、經營規模、經銷網絡、市場專業知識、地區影響力及信用)物色潛在經銷商。在評估潛在經銷商後，我們的銷售部門會將建議書提交予管理層批准。此外，我們會在經銷商的經銷協議到期續約時，評估經銷商的銷售業績及資格。當我們評估經銷商的表現及資質時，倘其整體表現欠佳(如未能達到最低採購要求)，則不會重續協議。

經銷商管理

我們主要通過經銷協議規管經銷商處理事務的方式，且我們已實施一項經銷商管理政策以管理經銷商。倘經銷商嚴重違反經銷協議，我們有權單方面終止協議。

如向經銷商提供的產品價格指引所載，我們一般根據市況提供推薦價格。同一產品的價格指引可能因經銷商的地理位置而異；然而，我們在價格指引下對經銷商的推薦價格通常與同一地理位置的產品直銷價格一致。

根據經銷商管理政策，(i)我們定期檢討經銷協議的條款，並藉編配指定地區讓經銷商在該地區銷售我們的產品以監察條款的執行情況，我們亦可繼續授權經銷商在其指定地域內獨家銷售指定產品；(ii)我們審視經銷商的甄選；及(iii)我們亦就任何涉嫌違規銷售的指控向經銷商收集市場反饋，必要時會作進一步查詢。

我們定期以書面確認方式查詢經銷商的存貨水平以監控經銷商存貨水平。我們監察向經銷商銷售的水平以瞭解經銷商的銷售模式有否任何不尋常變動，實務上我們在處理新採購訂單前會審查經銷商的銷售記錄。就我們的經銷商所在國家，我們比較向該等國家的直銷與向相關經銷商的銷售，以瞭解向相關經銷商銷售的趨勢與我們向該等國家的直銷是否相符。如有分歧，我們必要時會向經銷商作出查詢。我們亦對經銷商進行隨機實地考察，以確保彼等按照我們的經銷商協議條款運作。於往績期間及截至最後可行日期，我們並無發現經銷商有任何異常情況，例如誇大銷量或在指定經銷區域外銷售。

業 務

我們相信，我們不接受經銷商退貨(除非產品質量有缺陷)的政策，加上與經銷商管理有關的其他措施，使經銷商管理行之有效。

客戶

自成立以來，我們一直致力加強及發展我們的客戶群。於往績期間，我們的產品銷往中國不少於30個省、直轄市及自治區，包括但不限於北京、江蘇、浙江、四川及廣東，及超過140個國家，包括但不限於美國、馬來西亞、西班牙、法國、阿根廷、巴西及阿拉伯聯合酋長國。我們於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年的五大客戶包括以下公司的集團公司：(i)一家總部設於美國並在納斯達克上市的財富500強公司，其主要從事航空航天技術、建築自動化、能源及可持續發展解決方案以及工業自動化；及(ii)一家在中國從事銷售某領先品牌便攜式學習打印機的中國公司。

主要客戶

於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年，來自我們五大客戶的各年收益分別約為人民幣164.7百萬元、人民幣126.2百萬元及人民幣95.0百萬元，佔同期總收益約41.9%、36.2%及27.2%。同期，來自我們最大客戶的收益分別約為人民幣90.0百萬元、人民幣62.6百萬元及人民幣41.2百萬元，分別佔我們總收益22.9%、18.0%及11.8%。於往績期間，來自五大客戶的收益減少，主要由於在實體課堂或導修課自COVID-19的影響後已逐步恢復下，自學用途便攜式學習打印機的需求持續走弱，導致來自客戶集團A的收益減少。

業 務

下表載列往績期間我們的五大客戶及其各自的背景資料：

2022財政年度

排名	客戶	銷售渠道 類型	所售主要產品	收益 (人民幣 千元)	佔總收益 百分比	一般 信貸期	支付方式	展開業務 關係的曆年	客戶背景
1	客戶集團A	直銷	打印設備	89,969	22.9	30天	銀行轉賬	2020年	一家位於中國、註冊資本153百萬美元的公司的集團公司，該公司在中國從事一個領先品牌便攜式學習打印機的銷售。
2	客戶C	直銷	打印設備	34,605	8.8	零 ^(附註)	銀行轉賬	2018年	一家位於香港的私營公司，註冊資本為1港元，主要從事電子列印及展示產品貿易。
3	客戶集團B	直銷	打印設備	15,162	3.9	120天	銀行轉賬	2018年	一家總部設於美國並於納斯達克上市的《財富》500強公司的集團公司及／或聯營公司，主要從事消防服務及設備安裝、智慧控制系統設備批發、條碼掃描器生產。
4	光雲科技集團	直銷	打印設備	14,086	3.6	10個營業日	銀行轉賬	2017年	杭州光雲科技股份有限公司的集團公司，前者為一家位於中國並於上海證券交易所科创板上市的公司(股份代號：688365)，市值超過人民幣60億元，為我們[編纂]投資者之一，該等集團公司主要從事互聯網技術服務及票據打印機生產。
5	振樺集團	直銷	打印設備及衡器	10,923	2.8	30天	銀行轉賬	2016年	振樺電子股份有限公司的集團公司，前者為一家位於中國台灣並於台灣證券交易所上市的公司(股份代號：8114)，市值超過220億新台幣，主要從事POS終端及POS相關週邊設備的製造及銷售。
總計：				<u>164,744</u>	<u>41.9</u>				

業 務

2023財政年度

排名	客戶	銷售渠道 類型	所售主要產品	收益 (人民幣 千元)	佔總收益 百分比	一般 信貸期	支付方式	展開業務 關係的曆年	客戶背景
1	客戶集團A	直銷	打印設備	62,609	18.0	30天	銀行轉賬	2020年	如上表所披露。
2	光雲科技集團	直銷	打印設備	29,868	8.6	10個 營業日	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
3	振樺集團	直銷	打印設備及 衡器	14,355	4.1	30天	銀行轉賬	2016年	如上表所披露。
4	客戶集團B	直銷	打印設備	12,748	3.7	120天	銀行轉賬	2018年	如上表所披露。
5	拍檔科技集團	直銷	打印設備	6,661	1.9	零(附註)	銀行轉賬	2019年	拍檔科技股份有限公司的集團公司，前者為一家位於中國台灣及其股份於中華民國證券櫃檯買賣中心興櫃板買賣的公司(股份代號：3097)，市值超過20億新台幣，主要從事POS終端及相關週邊設備的製造及銷售。
總計：				<u>126,241</u>	<u>36.2</u>				

業 務

2024財政年度

排名	客戶	銷售渠道	所售主要產品	估總收益	一般	支付方式	展開業務	客戶背景	
		類型		收益	信貸期		關係的曆年		
				(人民幣千元)					
1	客戶集團A	直銷	打印設備	41,222	11.8	30天	銀行轉賬	2020年	如上表所披露。
2	光雲科技集團	直銷	打印設備	24,451	7.0	15個營業日	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
3	客戶集團B	直銷	打印設備	10,860	3.1	120天	銀行轉賬	2018年	如上表所披露。
4	振樺集團	直銷	打印設備及衡器	10,559	3.0	30天	銀行轉賬	2016年	如上表所披露。
5	上海鋒翔工貿有限公司	直銷	打印設備	7,956	2.3	零 (附註)	銀行轉賬	2023年	一家為位於中國的私營公司，註冊資本為人民幣10百萬元，主要從事銷售清潔工具。
總計：				95,049	27.2				

附註：零指全額預付款項。

董事確認，於最後可行日期，往績期間的五大客戶均為獨立第三方。據董事所深知，董事及彼等各自的緊密聯繫人或於最後可行日期持有本公司股本5%以上的任何股東於往績期間及直至最後可行日期在五大客戶中並無任何權益。

業 務

定價政策

我們一般對所有OBM、ODM及OEM模式下的標準及定製產品採用成本加成定價方法。我們的產品定價政策考慮多個因素，包括預測產量、估計原材料成本、產品生產及設計複雜性、物流、貨幣匯率、稅項、可用產能，以及我們的戰略業務目標及規劃。我們的產品定價亦反映我們在產品開發過程中投入的資金以及客戶的減價計劃。之後，我們在估計成本上加成，以釐定產品的指導價格。我們將因應市況及競爭環境，按個別情況調整加成幅度。我們分別為海外銷售及國內銷售的標準產品個別制定獨立價目表。我們在國內及海外銷售標準產品的價格差異反映了多種因素，包括國內及海外市場的市況及物流。同時，定製產品的價格參照我們的定價政策根據個別情況釐定，特別是所需的研發工作水平、產品規格的複雜性及預計訂單量。在某些情況下，我們收到客戶有關折扣的查詢，並可能向客戶提供折扣價以有策略地建立我們的業務版圖及與彼等建立長期關係，惟須視乎管理層按個別情況批准。

給予客戶(包括經銷商)的信貸期因地點、信用度、行業常規、購買量、客戶的議價能力及我們與客戶的關係以及一般市況而異。我們通常向客戶授出四個月以內的信貸期，而付款一般透過銀行轉賬結算。詳情請參閱本文件「財務資料－綜合財務狀況表選定項目的說明－貿易應收款項及應收票據」一節。

物流管理

向中國客戶銷售

我們的產品由第三方貨運公司交付至中國客戶或目的地，一般並無投保。運輸費用的承擔方乃按個別情況而定。

業 務

向海外客戶銷售

我們銷往海外客戶或目的地的貨物通常以船上交貨形式進行，並會委聘第三方物流供應商－包括貨運公司－處理交付。董事相信，任何運輸成本上漲不會對我們產品的客戶需求造成重大影響，因有關升幅的影響屬行業性，遍及該等產品的各個供應商，包括我們同地區的競爭對手（若海外客戶擬繼續從我們所在地的同一地區採購）。再者，憑藉我們的競爭優勢－包括在AIDC裝置及解決方案市場的穩固市場地位以及全面嚴格的質量控制及管理，預計可爭得客戶忠誠度，故我們推斷，即使運輸成本上漲，客戶仍會繼續向我們採購產品。

至於透過海運或空運付貨，貨運公司會將我們產品送達出發港口或機場進行裝貨。之後貨運公司會負責貨物運抵海外指定地點的付貨安排。對於數量較少及交付時間較短的銷售，我們可能會委聘貨運公司提供點對點送貨服務，所產生的運費會由客戶補還。

我們通常不會就向海外客戶或海外指定對象交付貨物購買任何保險，此舉亦符合行業慣例。於往績期間，我們委聘的貨運公司均為獨立第三方。

於往績期間，我們向客戶交付產品並未發生重大中斷或延誤。

銷售及營銷

我們銷售的地理位置

我們在中國和世界各地擁有廣泛的業務網絡。於往績期間，我們的產品已銷往中國不少於30個省、直轄市和自治區（包括但不限於北京、福建、江蘇、浙江、四川及廣東）以及超過140個國家（包括但不限於美國、馬來西亞、西班牙、法國、阿根廷、巴西及阿拉伯聯合酋長國）。

業 務

下表載列我們於往績期間按交付目的地及其佔總收益百分比劃分的收益資料：

	2022財政年度		2023財政年度		2024財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國	214,756	54.6	190,054	54.5	185,272	52.9
亞洲(中國除外) <i>(附註1)</i>	53,232	13.5	58,860	16.9	56,894	16.3
歐洲 <i>(附註2)</i>	47,836	12.2	39,276	11.3	37,601	10.7
美國	48,389	12.3	38,105	10.9	36,531	10.4
美洲(美國除外) <i>(附註3)</i>	16,714	4.2	14,938	4.3	20,265	5.8
非洲 <i>(附註4)</i>	9,868	2.5	5,651	1.6	10,750	3.1
大洋洲 <i>(附註5)</i>	2,478	0.6	1,865	0.5	2,749	0.8
總計	<u>393,273</u>	<u>100.0</u>	<u>348,749</u>	<u>100.0</u>	<u>350,062</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 我們對亞洲的銷售包括(其中計有)對馬來西亞、阿拉伯聯合酋長國、印度、泰國、日本、南韓及菲律賓的銷售，但不包括對中國的銷售。
2. 我們對歐洲的銷售包括(其中計有)對西班牙、荷蘭、法國、德國及意大利的銷售。
3. 我們對美洲的銷售包括(其中計有)對墨西哥、阿根廷、巴西及加拿大的銷售，但不包括對美國的銷售。
4. 我們對非洲的銷售包括(其中計有)對南非及阿爾及利亞的銷售。
5. 我們對大洋洲的銷售包括(其中計有)對澳洲及新西蘭的銷售。

我們的銷售及營銷渠道

我們銷售及營銷團隊在推動銷售增長、推廣產品及維護客戶關係方面發揮重要作用。彼等職責包括招攬新客戶、處理查詢、為參加展覽及展銷會籌備、製作市場推廣材料以及提供客戶服務。

業 務

我們的銷售及營銷工作主要透過以下方式進行：(i)參與本地或國際展覽及展銷會；(ii)電商平台；(iii)社交媒體平台；(iv)直接與潛在或現有客戶接觸；及(v)應邀投標。下表詳述我們接觸潛在客戶及獲取新客戶的方式：

展覽及展銷會

我們參與中國和國際的展覽及展銷會，例如中國零售業博覽會(CHINASHOP)、National Retail Federation (NRF)舉辦的Retail's Big Show及EuroShop以推廣產品、提升我們品牌知名度，並分析產品的市場需求。參與每場展覽或展銷會前，我們會為負責展覽或展銷會的銷售及營銷人員安排密集技術與銷售培訓。我們的技術人員將提供有關產品的技術知識，而銷售部門將培訓員工應對展銷會的技巧。在展覽或展銷會期間，我們客戶可直接向銷售及市場推廣代表開立訂單，而標準銷售安排在此適用。對於潛在客戶，我們的銷售及市場推廣人員會記錄客戶資料，例如到訪時間、偏好及提問。在展覽及展銷會結束後，我們或會與潛在客戶展開後續聯絡。

電商平台

我們利用天貓和亞馬遜等電商平台擴展業務覆蓋。該等平台使我們能向廣大潛在買家宣傳產品，並接觸到可能不認識我們所提供產品的新客戶。憑藉具針對性的廣告選項及龐大用戶基礎，此等電商平台使我們能接達目標市場、縮短我們的產品到達終端用戶的路徑，以及提高我們品牌的知名度。終端用戶可在相關電商平台訂購我們線上商店的產品，並通過該等平台提供的電子結算服務進行付款。詳情請參閱本節「我們的銷售渠道—直銷—(ii)採購訂單」。

業 務

在線內容共享平台

我們通過我們在微博、微信、抖音、Facebook、Youtube、優酷及嗶哩嗶哩等各種在線內容共享平台的官方賬號與潛在客戶互動接觸並介紹我們產品。我們定期發佈有關產品及業務的更新，讓市場了解我們的最新發展。

直接聯絡

我們透過尋找潛在客戶的聯絡資料並進行無預約致電，以直接方式積極接洽客戶。我們亦不時向現有客戶更新我們的最新產品及創新項目。我們一般會與潛在及現有客戶進行業務約訪，以推廣產品、討論潛在合作夥伴關係或合作，以及建立或維持業務關係。業務約訪可有效介紹我們的產品及其具備的優點。透過與客戶直接溝通，我們亦可更深入了解潛在客戶的需求及喜好，從而完善我們的營銷策略及產品組合。

業 務

應邀投標

我們的部分客戶，特別是擁有大規模業務營運及特定產品客製化需求的客戶，可能偶爾邀請我們參加投標。我們通常透過營銷活動(包括參加展覽及展銷會)、行業網絡或潛在客戶的公開資料得知該等機遇。在考慮是否應邀參與投標時，我們通常會考慮的因素包括商機的盈利能力、基於我們能力、專業知識的可行性，以及可動用資源。應邀投標過程一般由收到正式投標文件開始，該等文件會概述項目需求。之後，我們會提交建議書，概述相關資格、認證及其他詳情(視乎客戶具體要求而定)。倘若中標，我們會收到客戶的正式通知，並著手磋商及敲定合作條款。於往績期間，我們參與了31次應邀投標，中標率為54.8%。

於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣24.8百萬元、人民幣22.5百萬元及人民幣25.0百萬元。

售後服務

我們致力建立一套應對快速的服務體系，為客戶提供及時軟硬件技術支援，以及諮詢服務及解決方案。我們銳意確保國內及國際客戶均獲得一流的售後支援。於最後可行日期，我們在新廈門生產基地為客戶提供售後支援。我們亦已設立客戶服務熱線處理投訴及產品問題。此外，我們的銷售團隊成員會定期向客戶跟進以收集彼等對我們產品的反饋。我們一般允許基於我們審查和核准為瑕疵產品或損壞產品進行退貨或換貨。由於我們完善的品質控制和管理，我們成功維持相對較低的產品退貨率。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們客戶因產品缺陷退回的產品總額分別為人民幣0.8百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.1百萬元。於往績期間及直至最後可行日期，我們產品概無任何重大產品責任或法律申索，亦無任何重大投訴、產品召回、換貨或退貨。

業 務

我們產品通常會提供由驗收之日起計十二個月的標準質量保證。保修期內，我們就生產缺陷提供免費保養、維修或更換部分零件或配件。保修期後，我們亦會就產品提供計費維修服務。

季節性因素

由於我們多元的產品組合及在不同國家的既有客戶群，本集團的收益通常不會受到季節性因素的嚴重影響。於2024年第四季，我們在萬聖節、雙11購物節、黑色星期五、雙12購物節及聖誕節等節日前的採購訂單會略為增加。未來我們的經營業績可能會受到產品需求季節性波動的影響，而季節性程度可能每年均有所不同。

第三方付款

背景

於往績期間，部分客戶（「**相關客戶**」）經由第三方支付人向我們結付款項（「**第三方支付安排**」）。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，相關客戶的數量分別為100名、114名及28名，而第三方支付人的數量分別為127名、149名及32名。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度經第三方支付安排進行的交易應佔的收益分別約為人民幣13.9百萬元、人民幣14.5百萬元及人民幣8.2百萬元，分別佔我們相應期間的總收益約3.5%、4.2%及2.3%。於往績期間，概無任何相關客戶個別對我們的收益帶來重大貢獻。於往績期間，(i)相關客戶主要包括透過直銷購買我們產品的海外客戶；及(ii)第三方支付人主要包括與相關客戶有業務往來之客戶、供應商或相關客戶的代理人，及相關客戶委託的第三方金融機構。據董事經合理查詢後所深知，(i)基於業務便利，部分相關客戶往往需要作出第三方支付安排，以節省國際交易的外匯結付時間及成本；(ii)所有相關客戶及第三方支付人均為獨立第三方；及(iii)除上文所披露者外，相關客戶或其各自的第三方支付人均與本公司、其附屬公司、股東、董事或高級管理層或其各自的任何聯繫人於過去或現在概無任何其他關係（無論是業務、僱傭、家庭、信託、資金流、融資或其他）。誠如董事所確認，我們自2024年9月30日起停止接受透過第三方支付人結付款項的銷售訂單。考慮到(i)第三方支付安排所涉交易總額佔2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度各年我們總收益不足5%，對我們業務而言微不足道；及(ii)於最後可行日期，與第三方支付人結算的銷售訂單

業 務

相關的所有貿易應收款項已全部結清，董事認為停止第三方付款安排並無對我們截至最後可行日期的流動資金或財務表現造成重大影響。

據中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國民法典》，第三方付款安排只是相關客戶向第三方支付人的責任轉讓，第三方付款安排一旦生效，即對有關各方構成有效及具約束力的責任，而只要收到的付款僅用於貨物銷售結算，與任何犯罪所得無關，該安排本身並不於任何重大方面違反或規避(i)《中華人民共和國民法典》；及(ii)適用的洗錢法。我們給予相關客戶的定價及付款期，通常與不涉及第三方付款安排的客戶一致。就本公司所深知及盡悉，於往績期間及直至最後可行日期，我們未有因第三方付款安排而受到任何調查、質詢、遭處以罰款、徵收附加費或額外稅款。

內部監控措施

為保障我們不受第三方付款安排的相關風險影響，我們實行了多項內部監控措施，以減輕相關風險，包括：

- (i) 我們的財務部門將對照合約所列或向客戶獲取的客戶銀行賬戶資料，核實付款人銀行賬戶資料是否一致；
- (ii) 如發現涉及任何第三方付款，我們將安排退款並要求客戶安排直接付款；及
- (iii) 我們的內部審計部門將隨機抽查上述措施的執行情況，確保合規。

與受國際制裁地區的業務活動

若干國家或組織 — 包括美國、歐盟、英國、聯合國及澳洲(「**相關司法權區**」) — 已對某些國家或地區設立不同形式的制裁計劃，並對其中若干行業或界別實施經濟制裁及貿易限制。

業 務

向受國際制裁國家提供的產品

於往績期間，我們向一名伊朗客戶（「**伊朗客戶**」）銷售打印設備，伊朗是一個受國際制裁的國家。我們與伊朗客戶（一家主要從事銷售打印設備業務的公司）於一個國際展覽及展銷會上結識，並於2018年左右與彼等建立業務關係。於往績期間，我們在收到伊朗客戶的採購訂單後直接向伊朗交付產品。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們向伊朗客戶作出可能涉及國際制裁限制的銷售分別約為零、人民幣0.5百萬元及零，分別佔總收益零、0.1%及零。自2024年1月起，我們已停止所有與伊朗有關的交易。鑑於與伊朗客戶的交易金額微不足道，董事認為停止交易不會對本集團的財務狀況及業務營運構成任何重大影響。

我們的國際制裁法律顧問執行了以下程序，以評估我們面臨國際制裁法律及法規處罰的風險：

- (a) 審查我們提供的有關本集團、業務營運、收入及銷售合約或採購訂單的文件。該審查涉及了解本集團的銷售及營銷方法、銷售及營銷工作進行的地點、廣告及促銷工作、交付工作、本集團為其產品交付出具發票及收取款項的方法以及若干其他因素；
- (b) 對照受國際制裁的個人及組織名單，審查伊朗客戶，並確認彼等不在該等名單上；及
- (c) 經本公司確認，於往績期間，除與伊朗客戶進行極為有限的交易外，本集團或我們的任何聯屬人士（包括構成本集團一部分的任何代表辦事處、分公司、附屬公司或其他實體）均未有在受國際制裁的任何其他國家、或與受國際制裁的其他人士進行任何業務往來。

業 務

在完成上述盡職審查程序後，我們的國際制裁法律顧問就多項對評估本集團於受制裁國家或司法權區內業務(包括主要受制裁活動或次級受制裁活動)所涉風險至關重要的因素達致了結論，包括以下各項：

- (i) 本公司或本集團任何實體均並非在美國註冊成立，且本集團亦無任何附屬公司、分公司或聯屬公司在美國註冊成立、註冊或以其他方式位於美國境內；
- (ii) 本公司及其附屬公司，及其各自的任何董事和高級管理人員均非美國人士；
- (iii) 本公司或本集團實體所僱或以其他方式聘用的任何美國人士，均未以任何方式(直接或間接)參與本集團涉及受制裁國家或司法權區的活動，包括相關協商、批准或持續執行；
- (iv) 本集團並未直接或間接從任何在美國註冊成立或位於美國的公司、實體或機構獲得任何融資或財務援助；
- (v) 本集團向相關司法權區供應、銷售、出口或以其他方式移轉之產品中，並無包含價值超過10%的美國原產成分；
- (vi) 銷售予伊朗客戶的製成品均未包含美國擁有的知識產權；
- (vii) 於往績期間，本集團的交易對手方概無被指定為特別指定國民或被封鎖人員(「**特別指定國民**」)的個人、實體或組織；
- (viii) 本集團未曾(直接或間接)向美國商務部工業與安全局的實體清單、被拒絕人士清單、軍事最終用戶清單(出口管制條例第744部分第7號補編(定義見第4.2.2條))或未經核實清單(統稱「**工業與安全局清單**」)中所列的任何個人或實體輸出服務；
- (ix) 本集團的服務及活動不涉及當前受美國特定制裁的產業或部門；

業 務

- (x) 本集團曾售出極少量經轉運交付至伊朗的打印設備；除該等數量有限的交易外，本公司從未直接或間接與古巴、伊朗、朝鮮、蘇丹、敘利亞或烏克蘭受制裁地區（該等國家或地區目前受美國全面制裁）的交易對手方簽訂合約或進行任何其他活動，亦未以其他方式向當中任何人士提供商品或服務。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，本集團向伊朗銷售並交付至伊朗的美元總收入分別約佔本集團總收入的零、0.1%及零；
- (xi) 就涉及伊朗客戶的交易，2022財政年度之前的美元付款金額太小，根本微不足道。此外，相關伊朗銷售合約方或所涉及的任何實體、個人或組織均並非被美國財政部外國資產控制辦公室（「**外國資產控制辦公室**」）明確列為特別指定國民。最後，本集團已於2024年1月全面終止包括銷售工作及產品交付在內的所有與伊朗的接觸，並已實施政策確保日後不再向伊朗銷售或交付任何產品；及
- (xii) 本集團向伊朗作出的微量銷售所涉貨物均為非美國原產產品（倘該等產品為美國原產，將根據美國出口管理條例被歸類為EAR99）。換言之，該等產品並未列入美國商業管制清單的特定出口管制分類編號項下。

根據本公司法律顧問就國際制裁法進行的盡職調查及上述各項結論，本公司的國際制裁法律顧問進一步認為，對伊朗的銷售活動不涉及任何蓄意違規、疏忽或漠視國際法規之行為。鑑於[**編纂**]的範圍及本文件所載的預期[**編纂**]用途，我們的國際制裁法律顧問認為，(i)[**編纂**]中各方（包括本公司、本公司的投資者、股東、聯交所及其[**編纂**]及集團公司或參與[**編纂**]的任何人士）的參與不會為其招致任何適用國際制裁；及(ii)因此，本公司、本公司的投資者及股東以及可能直接或間接參與批准本公司股份[**編纂**]、買賣及結算的人士（包括聯交所、其[**編纂**]及關聯集團公司）所面臨的制裁風險極低。此外，本公司確認並承諾[**編纂**]的[**編纂**]不會用於資助或促進與任何受制裁國家及受制裁目標進行的活動或業務。

業 務

董事確認，我們並未接獲任何通知，指我們將因於往績期間向伊朗提供產品而受到任何國際制裁。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，伊朗客戶並無被明確列入外國資產控制辦公室的特別指定國民和被封鎖人員名單，或美國、歐盟、澳洲及聯合國的其他受限制方名單，因此將不會被視為受制裁目標。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，我們於往績期間向伊朗提供的產品不涉及目前受國際制裁的行業或領域，因此不被視為相關國際制裁所禁止的活動且並無任何監管機構或政府部門對我們向伊朗的銷售進行任何形式的調查。

因此，本公司的國際制裁法律顧問得出結論，不存在任何監管機構就該等交易實施制裁的重大風險，且本集團無需就伊朗交易採取補救措施。董事認為且獨家保薦人認同，根據本公司的國際制裁法律顧問的意見，本集團於往績期間的業務交易並無明顯或重大制裁風險，包括主要受制裁活動或次級受制裁活動。

採取內部監控措施以盡可能降低制裁風險

為了識別及監控我們所面臨的與該等銷售相關的國際制裁法律風險，我們已採取下列措施以控制及監察我們所面臨的制裁風險：

- 我們已採取貿易合規政策，以遵守相關司法權區頒佈的適用國際制裁；
- 我們的貿易合規政策包括以下適當程序：(i)對照相關司法權區頒佈的受國際制裁的個人、實體及地區名單，篩選外國客戶及供應商；(ii)確定我們與外國客戶及供應商的業務往來在多大程度上會令本公司面臨法律、商業或聲譽風險；及(iii)確定降低有關風險的適當措施；
- 董事會監督及協調貿易合規政策的實施；
- 董事會已聘請在國際制裁事務方面具有相關專業知識和經驗的外部法律顧問，以在必要時評估制裁風險，並根據此等外部法律顧問提供的意見和建議制定風險管理措施；

業 務

- 我們定期為董事、高級管理層及其他相關人員安排合規培訓，以協助其評估我們日常營運中的潛在制裁風險；及
- 董事會將監督及管理[編纂][編纂]的使用，以確保有關[編纂]不會直接或間接用於資助或促進與任何受制裁國家或受相關司法權區制裁的任何其他政府、個人或實體的活動或業務，或使其受益。

本公司確認並承諾未來不會與伊朗或任何全面受制裁國家或目標開展任何涉及國際制裁限制的業務或向其進行任何未來銷售。董事認為，且獨家保薦人同意，根據我們國際制裁法律顧問的意見，該等措施對我們遵守適用國際制裁法律和應對制裁風險而言屬充分和有效，而我們於往績期間與伊朗客戶進行的交易並無導致 — 且我們亦無面臨 — 任何重大制裁風險。

供應商

我們從第三方供應商選擇及採購原材料。我們的產品原材料主要包括噴頭、馬達、電池、PCBA、集成電路及其他硬件組件。我們通常向中國供應商採購該等原材料。我們根據多種因素選擇供應商，包括但不限於我們與供應商的關係歷史、產品品質、供應能力、價格以及其與我們生產基地的距離。

2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們與生產有關的原材料成本分別為人民幣250.9百萬元、人民幣217.5百萬元及人民幣212.1百萬元。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，五大供應商的各年採購總額分別約為人民幣79.3百萬元、人民幣70.4百萬元及人民幣55.9百萬元，佔我們同期的銷售成本總額約26.1%、26.7%及22.3%。同期，向最大供應商的採購額分別約為人民幣35.2百萬元、人民幣31.5百萬元及人民幣22.9百萬元，分別佔我們的銷售成本總額的11.6%、12.0%及9.1%。我們已與往績期間的五大供應商建立穩定關係，年期由四年至七年不等。有關我們原材料成本波動的影響的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料－影響我們財務狀況及經營業績的主要因素－與供應商的關係及原材料成本－敏感度分析」一節。

業 務

下表載列我們於往績期間的五大供應商及其各自的背景資料：

2022財政年度

排名	供應商	所採購主要產品	估銷售 成本總額		一般信貸期	支付方式	開展業務 關係的 曆年	供應商背景
			採購額 (人民幣 千元)	百分比 (%)				
1	順百集團	噴頭及其他硬件 組件	35,225	11.6	30天	銀行轉賬	2017年	一家位於中國的私營公司，註冊資本人民幣5百萬元，其附屬公司位於中國，該等公司主要從事電子設備的批發及銷售。
2	廈門寧佳工貿有限公司	其他硬件組件	12,374	4.1	90天	銀行轉賬	2017年	一家位於中國的私營公司，註冊資本約人民幣0.6百萬元，其主要從事塑料製品及金屬製品的製造、批發及零售。
3	山東華菱電子股份有限公司	噴頭	11,864	3.9	30天(附註)	銀行轉賬	2017年	一家位於中國的私營公司，註冊資本人民幣95.6百萬元，其主要從事熱敏打印機頭及配套電子元件的開發、設計及製造。
4	湖南大井電源技術有限公司	其他硬件組件	11,562	3.8	30天	銀行轉賬	2019年	一家位於中國的私營公司，註冊資本人民幣20百萬元，其主要從事電源技術研發以及電子產品測試、生產及銷售。
5	廈門市勝佳和塑膠工業有限公司	其他硬件組件	8,234	2.7	60天	銀行轉賬	2017年	一家位於中國的私營公司，註冊資本人民幣2百萬元，其主要從事塑料製品的製造及銷售。
總計：			<u>79,259</u>	<u>26.1</u>				

業 務

2023財政年度

排名	供應商	所採購主要產品	採購額 (人民幣 千元)	佔銷售 成本總額 百分比 (%)	一般信貸期	支付方式	開展業務 關係的 曆年	供應商背景
1	順百集團	噴頭及其他硬件組件	31,522	12.0	30天	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
2	湖南大井電源技術有限公司	其他硬件組件	13,263	5.0	30天	銀行轉賬	2019年	如上表所披露。
3	廈門寧佳工貿有限公司	其他硬件組件	9,456	3.6	90天	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
4	廈門市勝佳和塑膠工業有限公司	其他硬件組件	9,185	3.5	60天	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
5	廈門信和達電子有限公司	其他硬件組件	6,996	2.7	30天	銀行轉賬	2017年	一家位於中國的私營公司，註冊資本人民幣100百萬元，其主要從事電子產品及其他機械設備的零售及批發。
總計：			<u>70,422</u>	<u>26.7</u>				

業 務

2024財政年度

排名	供應商	所採購主要產品	採購額 (人民幣 千元)	佔銷售 成本總額 百分比 (%)	一般信貸期	支付方式	開展業務 關係的 歷年	供應商背景
1	順百集團	噴頭及其他硬件組件	22,859	9.1	30天	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
2	廈門市勝佳和塑膠工業有限公司	其他硬件組件	9,415	3.8	60天	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
3	湖南大井電源技術有限公司	其他硬件組件	8,537	3.4	60天	銀行轉賬	2019年	如上表所披露。
4	廈門寧佳工貿有限公司	其他硬件組件	8,357	3.3	90天	銀行轉賬	2017年	如上表所披露。
5	深圳市智微智能科技股份有限公司	其他硬件組件	6,742	2.7	30天	銀行轉賬	2021年	一家位於中國並於深圳證券交易所上市之公司(股票代碼：001339)，市值超過人民幣140億元，主要從事提供智能物聯網硬件產品及解決方案。
總計：			<u>55,910</u>	<u>22.3</u>				

附註：零指全額預付款項。

董事確認，於最後可行日期，五大供應商均為獨立第三方。據董事所深知，董事及彼等各自的緊密聯繫人或於最後可行日期持有本公司股本5%以上的任何股東於往績期間及直至最後可行日期在五大供應商中並無任何權益。

業 務

於往績期間，我們並無任何與供應商的重大糾紛、採購原材料上的困難、原材料短缺或延誤或材料價格顯著波動所致的營業中斷。我們並不依賴目前的任何供應商，因為市場上有可行的替代者可在價格及質量均相若的情況下滿足我們所需。我們備存主要原材料的合資格供應商名單。合資格供應商的甄選乃基於各項準則，包括質量、價格、地點及聲譽。我們能夠確保穩定的原材料供應並以具有競爭力的市場價格採購原材料，因為我們相信我們良好的貿易聲譽、龐大的生產規模以及與供應商的關係使我們成為彼等的首選業務對手之一。

我們一般與供應商簽訂供應框架協議，並就每次採購發出個別採購訂單。我們與供應商一般參照原材料的類別及市價釐定所列明採購量的材料單價。下表載列我們與供應商的一般供應框架協議的主要條款摘要：

期限	供應框架協議的期限一般為一年，到期時會自動續約。
原材料	所需原材料的類別及規格會在個別採購訂單中列明。
最低採購金額	我們不需要採購指定的最低採購金額。所需的原材料數量會在個別採購訂單中列明。
付款及結算條款	供應商一般提供給我們零至90天的信用期。結算方式為銀行轉賬或銀行匯票。
交付	交付地點、日期及方式由我們在個別採購訂單中指定。
換貨及退貨	對於未達所規定標準的原材料，我們可要求退貨或換貨。接到通知後，供應商應立即取回並更換不合標準的原材料。
終止	倘原材料品質未達所規定標準，我們可終止供應框架協議並追討損失。

業 務

此外，我們通常要求供應商簽署品質保證協議，供應商對所供應的不合規格直接材料造成的任何質量缺陷負責。下表載列我們與供應商的一般品質保證協議的主要條款摘要：

期限	品質保證協議的期限一般為一年，到期時會自動續約。
所規定標準	品質管理系統及原材料檢驗的規定標準於品質保證協議中有所規定。我們一般要求供應商符合我們根據GB2828的驗收標準。
品質保證程序	我們的供應商應當對原材料進行品質控制，並保存適當的記錄以供我們檢查。我們可以監督、檢查及評估供應商生產過程的品質控制。 供應商必須向我們的品質檢查辦公室提供品質檢查報告，而我們應在原材料交付時進行抽樣檢驗。
供應商對品質瑕疵的責任	我們的供應商應維修或更換有瑕疵的原材料，並負責由此產生的所有費用。
損害賠償	倘我們的生產因原材料劣質而暫停，供應商須向我們的損失作出賠償。 倘產品因供應商相關品質問題而被退貨、換貨或召回，或因供應商過失造成產品劣質而引起任何要求、投訴或訴訟，供應商應承擔所有損失、損害、成本和費用。

業 務

客戶及供應商重疊

於往績期間，由於我們向兩名主要供應商銷售未使用的原材料，因此彼等亦為我們的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料而我們的董事亦同意，AIDC裝置行業的公司向身份重疊的客戶和供應商銷售未用原材料的情況並不罕見，原因如下：(i)此舉推動有效庫存管理、減少過剩庫存或未用材料的相關成本及騰出倉庫空間；(ii)加強與現有客戶和供應商的關係，促進供應鏈之內的合作；及(iii)透過促進材料再利用與可持續發展工作及環境、社會及管治實踐協調一致。下表載列於往績期間亦為我們客戶的主要供應商的詳情：

實體名稱	我們的採購額及 佔我們銷售成本 總額的百分比	我們採購 的產品	我們的銷售額及 佔我們銷售總額 的百分比	我們銷售 的產品	向供應商銷售 的毛利及毛利率
順百集團	2022財政年度： 人民幣35.2百萬元(11.6%) 2023財政年度： 人民幣31.5百萬元(12.0%) 2024財政年度： 人民幣22.9百萬元(9.1%)	生產所需原材料，包括噴頭及其他硬件組件	2022財政年度： 人民幣1.0百萬元(0.3%) 2023財政年度： 零 2024財政年度： 零	未使用的原材料	2022財政年度： 人民幣46,641元(4.7%) 2023財政年度： 零 2024財政年度： 零
廈門市勝佳和塑膠工業有限公司	2022財政年度： 人民幣8.2百萬元(2.7%) 2023財政年度： 人民幣9.2百萬元(3.5%) 2024財政年度： 人民幣9.4百萬元(3.8%)	原材料，包括生產所需的硬件組件	2022財政年度： 人民幣721元(0.0%) 2023財政年度： 人民幣1,732元(0.0%) 2024財政年度： 零	未使用原材料	2022財政年度： 人民幣147元(20.5%) 2023財政年度： 人民幣291元(16.8%) 2024財政年度： 零

庫存管理

我們的存貨主要包括(i)原材料；(ii)在製品；及(iii)製成品。我們定期透過企業資源規劃系統監察存貨水平。為了保持我們的存貨記錄準確，我們進行定期及抽樣存貨檢查。我們的倉庫配備濕度及溫度控制系統，確保原材料及產品妥善儲存。

業 務

我們的產品主要在收到客戶的採購訂單或與客戶簽訂單次銷售協議後生產。我們亦按滾動基準維持標準產品的存貨水平，每月至少進行一次存貨評估，以滿足標準產品訂單及緊急訂單的所需。董事認為，並不存在存貨過時的重大風險。

一般而言，在考慮到存貨項目的老化、存貨的變動、用處或剩餘價值後，會就被視為過時的存貨作出準備。於往績期間及截至最後可行日期，我們並無經歷任何重大的供應短缺或存貨過剩。於2022年、2023年及2024年12月31日，我們的存貨減值撥備分別約為人民幣12.6百萬元、人民幣13.4百萬元及人民幣8.9百萬元的存貨減值，主要由於過時存貨及滯銷存貨所致。

於2022年、2023年及2024年12月31日，存貨分別為人民幣90.0百萬元、人民幣87.2百萬元及人民幣64.4百萬元，分別佔流動資產總值的35.2%、37.8%及35.6%。2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度的平均存貨週轉天數為127天、123天及110天。

牌照、許可及批准

下表載列截至最後可行日期我們認為對我們業務屬重大的執照、證明書及登記證詳情：

實體	執照／准許證／		簽發日期	屆滿日期
	批文	簽發機構		
本公司	《對外貿易經營者備案登記表》	廈門同安對外貿易經營者備案登記	2022年5月5日	不適用 ^(附註2)
	《出入境檢驗檢疫報檢企業備案表》	中華人民共和國廈門出入境檢驗檢疫局	2015年6月23日	不適用 ^(附註2)
	《固定污染源排污登記回執》	全國排污許可證管理信息平台	2024年9月11日	2029年9月10日

業 務

實體	執照／准許證／ 批文	簽發機構	簽發日期	屆滿日期
	《城鎮污水排入排水 管網許可證》	廈門市同安區市政 園林局	2022年4月6日	2027年4月5日
	《中國海關企業進出 口信用信息公示 平台(備案回執)》	中國海關企業進出 口信用信息公示 平台	不適用(附註1)	2099年12月31日
容大匯通	《中國海關企業進出 口信用信息公示 平台(備案回執)》	中國海關企業進出 口信用信息公示 平台	不適用(附註1)	2099年12月31日
	《對外貿易經營者備 案登記表》	廈門同安對外貿易 經營者備案登記	2022年5月6日	不適用(附註2)
艾碼訊	《中國海關企業進出 口信用信息公示 平台(備案回執)》	中國海關企業進出 口信用信息公示 平台	不適用(附註1)	2099年12月31日
興邦貿易	《中國海關企業進出 口信用信息公示 平台(備案回執)》	中國海關企業進出 口信用信息公示 平台	不適用(附註1)	2099年12月31日

業 務

實體	執照／准許證／ 批文	簽發機構	簽發日期	屆滿日期
	《對外貿易經營者備 案登記表》	廈門同安對外貿易 經營者備案登記	2022年5月5日	不適用 ^(附註2)
容大利眾	《中國海關企業進出 口信用信息公示 平台(備案回執)》	中國海關企業進出 口信用信息公示 平台	不適用 ^(附註1)	2099年12月31日
	《對外貿易經營者備 案登記表》	廈門同安對外貿易 經營者備案登記	2022年12月12日	不適用 ^(附註2)

附註：

1. 在中國海關企業進出口信用信息公示平台上並無列示簽發日期。
2. 有關執照／准許證／批文並無屆滿日期。

據我們的中國法律顧問告知，於往績期間及直至最後可行日期，我們已就營運在所有重大方面取得有關當局的所有必要牌照、許可及批准，且有關牌照、許可及批准均維持十足效力，概無情況導致其被撤銷或取消。我們須不時重續有關牌照、批准及許可，或取得新的牌照、許可及批准。據中國法律顧問告知，我們在重續牌照、批准及許可方面並無法律障礙。只要我們遵守相關法律及法規的適用規定及條件，我們預計有關重續不會有任何重大困難。

業 務

獎項及嘉許

下表載列我們於往績期間及截至最後可行日期所獲得的主要獎項及嘉許的摘要：

年份	獎項或嘉許	頒發實體
2024年	我們的桌面POS終端機獲2024年紅點大獎：產品設計	Design Zentrum Nordrhein Westfalen
2024年	我們的桌面POS終端機獲2024年iF設計獎	iF國際論壇設計有限責任公司
2024年	福建省民營企業社會責任100佳	福建省工商業聯合會
2024年	國家級專精特新重點小巨人企業	中國工業和信息化部
2024年	在中國廈門第六屆「白鷺杯」海峽工業設計大獎賽中獲得白鷺銅獎	「白鷺杯」海峽工業設計大獎賽組委會
2023年	國家高新技術企業	廈門市科學技術局、廈門市財政局及國家稅務總局廈門市稅務局

業 務

年份	獎項或嘉許	頒發實體
2023年	廈門十大高成長人才企業	廈門市委人才辦、廈門市人社局、廈門市國資委、廈門市科技局及廈門火炬高新區管委會
2023年	廈門專精特新十強企業	廈門企業和企業家聯合會
2023年	福建省綠色工廠	福建省工業和信息化廳
2023年	先進製造業倍增計劃企業	廈門市工業和信息化局
2023年	廈門市重點工業企業	廈門市工業和信息化局
2022年	國家級知識產權優勢企業	中國國家知識產權局
2022年	廈門市最具成長型中小微企業	廈門市工業和信息化局

業 務

保險

我們已投購中國法律及法規所規定的保險，以及基於我們對營運所需的評估及行業慣例的保險。按照中國的慣例，我們並無投購任何業務中斷或訴訟保險，而根據中國法律及法規，該等保險並非強制性。我們已投購不同類型的保險，包括僱主責任保險及財產保險。董事認為，我們現有的保險範圍符合行業規範，對我們現時的營運屬足夠。此外，於往績期間，我們已按照相關中國法律及法規，適當投購所有重要的保險。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保單可能不足以覆蓋所有與我們業務有關的虧損風險」一節。於往績期間，我們並無遇到任何重大的保險爭議。

僱員

於2024年12月31日，我們共有607名員工，全部均在中國。下表載列於2024年12月31日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數
一般管理及行政	48
研發及技術	123
生產	224
銷售及營銷	66
財務	16
質量控制	66
存貨及採購	64

我們根據各種因素招聘員工，包括職位的相關要求、當前市場狀況，以及候選人的資歷、工作經驗、技術專長及文化契合度。我們重視人力資源，持續評估現有的人力資源，並會因應本集團的業務發展決定是否需要額外的人員。

我們深明工作場所中平等機會和多元化的重要。我們絕不容忍出於種族、膚色、宗教、性別、婚姻狀況、年齡、民族血統或當地勞動法認為不恰當的任何理由的歧視(而不論其形式)。我們鼓勵員工多元化，並致力創造共融的工作場所，重視僱員獨特的觀點與角度、經驗及背景。

業 務

為符合相關的中國勞動法律，我們與每名僱員訂立個人僱傭合約，涵蓋工資、花紅、僱傭福利、工作場所安全及解僱理由等事宜。我們有部分僱員亦須遵守保密及不競爭責任。

除上述僱員外，我們可能實施勞務派遣及項目外包安排，以維持足夠及靈活的勞工水平，應付不時的營運需要。勞務派遣安排主要有助於滿足我們偶爾的短期用工需求。與此同時，項目外包安排主要是為了滿足季節性或以項目為基礎的勞動力需求。

據中國法律顧問所告知，勞務派遣是由職業介紹所招聘及向用工企業派遣工人，由用工企業直接指令及管理獲派遣的工人，彼等必須遵守用工企業的規章制度。倘用工企業對獲派遣的工人造成任何損失，職業介紹所及用工企業應承擔連帶責任。項目外包則是指用工企業將若干工作或任務外包給勞工服務供應商，由勞工服務供應商根據用工企業的要求安排自家的人員完成工作或任務。勞工服務供應商承擔全部用工風險，並負責對外包工人的傷亡事故進行賠償或補償。於往績期間及直至最後可行日期，我們與職業介紹所或勞工服務供應商並無任何有關勞動派遣及項目外包安排的重大糾紛。

於2024年1月，我們與職業介紹所訂立為期一年的勞務派遣協議，據此職業介紹所將按互相協定的條款(包括派遣工人數目、派遣工人要求、派遣期以及派遣工人工資和福利)派遣合適的工人，以滿足我們的工作所需。根據勞務派遣安排，我們按派遣的工人數目向職業介紹所付費，職業介紹所則負責根據中國法律及法規的規定，安排向外派工人支付工資、社會保險金、住房公積金及其他福利款項。於往績期間，職業介紹所只根據勞務派遣協議派遣了一名工人，在本集團任職銷售助理，而該派遣安排已終止。據董事所深知，派遣至本集團的銷售助理的工資、社會保險費、住房公積金及其他福利金已由職業介紹所妥為支付。除上述者外，我們於往績期間及直至最後可行日期並無任何其他勞務派遣安排。我們與勞務派遣安排下的外派工人並無僱傭關係。誠如中國法律顧問告知，鑑於該外派工人乃受僱於臨時、輔助或替工崗位，加上外派工人數目不超

業 務

過本集團僱員總數的10%，所以我們的勞務派遣安排在所有重大方面符合中國適用法律及法規的規定，包括但不限於《勞務派遣暫行規定》（「**勞務派遣規定**」）。

於往績期間及直至最後可行日期，我們亦與勞工服務供應商訂立項目外包協議，據此勞工服務供應商按雙方協定的條款向我們提供項目外包服務，以於生產項目工作。下文載列與我們勞工服務供應商訂立的標準項目外包協議的主要條款概要：

期限	項目外包協議一般為期一年。
服務範圍	勞工服務供應商將安排合適人選到我們的生產設施為生產項目工作。
服務費	我們按外包勞工完成產品量乘以協定產品單價向勞工服務供應商付費。
僱傭性質	外包勞工受聘於勞工服務供應商，與我們並無直接僱傭關係。勞工服務供應商負責聘用外包勞工及安排為外包勞工支薪、繳納社會保險費、住房公積金及其他福利金。
工作流程	我們負責將生產目標、工作內容、操作標準及生產工作流程以書面形式通知勞工服務供應商。
勞工管理及培訓	勞工服務供應商負責(i)根據我們的內部政策管理外包勞工；及(ii)為外包勞工安排職前培訓。

業 務

工作成果

勞工服務供應商對外包勞工的工作成果負責，我們會根據內部生產品質標準驗收工作成果。

於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們向勞工服務供應商支付的項目外包費總額分別約為人民幣4.1百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.2百萬元，分別佔銷售成本總額的約1.4%、0.6%及0.5%。於往績期間，我們的外包勞工主要參與產品組裝、包裝及處理。中國法律顧問指出，(i)我們的項目外包協議不具備勞務派遣規定的勞務派遣的特徵，因此勞務派遣規定不適用於我們的項目外包安排；及(ii)於往績期間及直至最後可行日期，我們的項目外包協議於各重大方面均符合適用中國法律法規的規定。據董事所深知，於往績期間，本集團外包工人的工資、社會保險費、住房公積金及其他福利金已由勞工服務供應商妥為支付。

我們相信，僱員是我們最寶貴的資產。我們投資僱員發展，為其提供持續的培訓及進修機會，以不斷提升其技能及知識。所有新入職員工均會參加就任培訓計劃，以熟習我們的工作環境，然後按照部門所需及我們的發展策略進行在職培訓。視乎僱員的特定角色，我們亦為僱員提供各種內部或外部培訓，涵蓋產品知識、安全意識、領導才能、市場開發及演講技巧等主題。

我們設有一個工會，為僱員利益的代表。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無任何重大的勞資糾紛，僱員亦無遇到任何重大困難。我們相信，我們與僱員一直保持良好的工作關係。

業 務

競爭

全球零售AIDC裝置市場相對分散，在業務及產品開發方面，各細分領域(包括專門打印機、衡器、POS終端機及PDA)均有已確立的領導者。於2023年，中國市場佔據全球市場份額約16.6%，市場整體分散，有超過2,500名業者。中國的市場參與者可按公司基地的地理位置大致分類為(i)國際或(ii)國內業者，並按AIDC裝置解決方案價值鏈中提供的服務範圍進行進一步細分。中國專門打印機市場競爭相對激烈，五大參與者的收益佔整個市場的28.0%。於2023年，本集團以人民幣153.8百萬元的收益排名第九位，佔中國專門打印機總市場份額的1.8%。同時，按市場份額計算，本集團是2023年中國福建省第二大專門打印機供應商。中國的衡器市場相對分散，五大參與者的收益只佔整個市場的36.0%。於2023年，本集團在中國的衡器銷售收益為人民幣21.9百萬元，佔市場份額1.0%。中國的POS終端機及PDA市場競爭相對激烈，五大參與者的收益佔整個市場的9.7%。本集團在中國的POS終端機及PDA銷售收益為人民幣0.8百萬元，佔市場份額0.002%。

AIDC裝置市場的進入壁壘主要在於公司品牌、項目交付往績、資質門檻、市場訣竅、定製研發服務導致的高轉換成本以及支付安全的技術要求。董事認為，我們能在這競爭激烈的行業中脫穎而出，有賴我們作為銷售網絡遍及全球、地位穩固的專門打印機供應商的地位。

有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽－競爭格局」一節。

知識產權

我們認為，知識產權是業務成功不可或缺的一環，而我們矢志保障它們不受侵害。於最後可行日期，我們在中國有164項註冊專利，當中21項為發明專利、88項為實用新型專利及55項為外觀設計專利。我們亦有32項註冊軟件版權。有關本集團擁有的知識產權詳情，請參閱本文件附錄七「法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－2.重大知識產權」一節。我們通常會開發應用在產品上的所有技術，並擁有該等技術的所有知識產權。在為數不多的情況下，我們為定製產品所開發技術的知識產權，可能根據與客戶的協議條款歸屬於客戶。例如，我們曾獲光雲科技(我們於2023財政年度及2024財政年度各年的五大客戶之一)委託開發一款定製標籤打印機，有關

業 務

協議訂明該產品的知識產權歸光雲科技所有。於往績期間及直至最後可行日期，並無知識產權遭嚴重侵犯的情況，而我們相信已採取一切合理措施，防止知識產權遭到侵犯。於往績期間及直至最後可行日期，除本節「法律及合規－法律訴訟」中披露的情況外，並無任何法律訴訟，亦無任何針對我們侵犯他人知識產權的未決法律訴訟。

我們與若干關鍵研發人員訂有協議，據此，彼等在任職期間開發的知識產權歸我們所有，彼等同意放棄對該等知識產權的一切相關權利或主張。協議亦包括保密條款，保障我們對研發過程中產生的一切發明、技術訣竅及商業機密的權利。

環境、社會及管治

ESG政策

出於對環境及社會之考慮，我們提倡保護環境及就氣候相關事宜確認我們的社會責任。我們以減少營運對環境的影響為目標，同時於各個組織層面上培養環保意識及社會責任。我們就此承諾自[編纂]日期起遵守環境、社會及管治(ESG)的申報規定。我們的ESG政策列明我們於履行上市規則附錄C2的準則過程中應有的責任及權限。

根據我們的ESG政策，我們致力與僱員、客戶及業務夥伴攜手共建可持續社區。透過開展多個活動(可包括企業慈善活動、建立社區夥伴關係及動員僱員參與義工服務)我們旨在為當地帶來實際和長遠得益。此外，我們致力於節能及可持續發展，並努力減少對環境造成的負面影響。為確保全體僱員在聘用、培訓、福利以及專業及個人發展方面享有平等待遇及得到尊重，我們亦將重點建設本公司內部的多元共融文化。

董事會對制定ESG策略及報告、評估及確定ESG相關風險，並確保我們具有有效的ESG風險管理及內部監控制系統，負有共同及總體責任。董事會須要監察負責此等系統的規劃、執行及維護的管理層。董事會可檢討現有戰略、目標及內部監控，評估ESG風險，並諮詢公正的第三方。應就所有已識別的重大風險制定適當的風險緩解計劃，而相關風險承擔人須經常就風險緩解計劃的實施進度向董事會及管理層進行匯報。其後，將作出必要調整以減少危害。

業 務

我們承諾於[編纂]後成立ESG委員會，以協助董事會監督ESG的管治，確保ESG政策的執行、監察ESG相關的表現及目標、在需要時調整ESG策略及監督ESG報告的編製。ESG委員會將由三名執行董事(即許開明先生、許開河先生及林燕琴女士)組成。我們的管理層負責將我們的環境保護及管理政策融入至日常營運中(包括培訓、生產安全、污染控制及員工健康保護)。為了識別重大ESG事宜 — 例如氣候相關事宜，彼等亦被委派監察重要性評估。董事會在審議重要性評估的結果後，會決定我們將重點關注的領域。

此外，董事會將密切跟進及監察有關ESG披露及監管合規的最新規定。例如，我們熟知聯交所規定的ESG標準，而董事會將於[編纂]日期後評估ESG報告的質量及內容，以核實其是否符合該等要求。

環境

在我們的生產過程中會定期排放廢水、廢氣和固體廢棄物。因此，我們的經營受多項監管廢水排放、氣體排放、危險化學品和廢料管理的國家和地方環境法律法規制約。例如，我們須遵守(其中包括)《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國環境影響評價法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《中華人民共和國水污染防治法》及《中華人民共和國大氣污染防治法》。有關適用中國法律法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽－有關環境保護及消防驗收的法規」一節。

相關政府機構可能定期到訪我們的生產設施巡查，以確保我們污染物排放符合我們已取得的相關排污許可證。我們可能亦需要定期進行自檢並向彼等報告我們的污染物排放量。據我們的中國法律顧問告知，我們已於往績期間取得業務營運所需的所有許可證，包括排污許可證。倘本集團未能遵守相關法律及法規，我們可面臨罰款、休業或停止經營。

業 務

我們須遵守環境保護的法律及法規，而ESG的社會趨勢或政治政策的任何變動，均可能對我們產生重大不利影響。我們的管理層致力確保我們的生產排放物、廢水處理、廢氣處理及固體廢棄物管理符合所有適用國家及當地政府法例及政策。我們設有一套盡量減少、處理及回收固體廢棄物、廢氣及廢水的系統。自2022年7月起，我們的環境管理系統已通過ISO14001：2015認證。於最後可行日期，我們概無因違反任何適用環境法律法規收到可能對生產造成重大不利影響的任何通知或警告，亦未遭受任何罰款或處罰。於往績期間，我們在各重大方面均已符合相關中國環境法律或法規。

溫室氣體排放

我們根據上市規則附錄二：環境關鍵績效指標匯報指引的報告準則，計算本集團產生的溫室氣體排放。於[編纂]後，我們計劃持續追蹤本集團範圍內的溫室氣體排放，並逐步開始調查範圍3的排放量。下表載列我們於所示年度的溫室氣體排放：

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
溫室氣體排放				
範圍1 ⁽¹⁾	噸二氧化碳	22.26	32.91	31.32
範圍2 ⁽²⁾	噸二氧化碳	727.15	1,174.01	1,342.91
範圍3 ⁽³⁾	噸二氧化碳	0.02	0.03	0.04
溫室氣體減少 ⁽⁴⁾	噸二氧化碳	0.28	0.28	0.28
密度 ⁽⁵⁾	噸二氧化碳／人民幣千元	0.02	0.03	0.04

附註：

- (1) 範圍1排放主要來自營運過程中的直接能源相關活動。這包括公司擁有的運輸車輛所使用的燃料，以及各種現場作業所消耗的天然氣，皆為我們可控制的溫室氣體直接排放源。
- (2) 範圍2排放主要來自辦公室及倉儲設施的用電。該等排放屬間接，因為其與公司購買和使用的電力產生有關。
- (3) 範圍3排放主要來自家居廢物。這包括員工在辦公室產生的廢物，其可以透過廢物棄置、回收及焚化等過程對環境造成影響。
- (4) 溫室氣體減少是按植樹量乘以所種每棵樹的估計清除因子23千克二氧化碳計算。
- (5) 密度按往績期間該範圍的總排放量除以年內收入(作為分母)計量。

業 務

空氣污染物排放

我們持續追蹤營運活動造成的空氣污染數據。數據在我們經營業務的地點收集，包括辦公室設備、倉儲設備、車輛以及當地工業和商業活動產生的主要空氣污染物。下表載列我們於所示年度的空氣污染物排放：

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
空氣污染物排放				
氮氧化物	千克	18.98	29.28	27.36
硫氧化物	千克	4.53	7.09	6.60
顆粒物	千克	1.91	2.94	2.75

有害及無害廢棄物

於往績期間，我們的營運產生無害及危險廢物。無害廢棄物主要包括一般辦公室廢物（包括紙張及塑膠材料），已根據適用環保法規進行系統化記錄和管理。危險廢物主要包括產品生產過程中焊接所產生的殘渣。下表呈列往績期間我們的廢棄物管理數據，劃分為無害廢棄物及危險廢物源流：

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
無害廢棄物				
廢紙	千克	39,949.64	28,195.60	17,966.46
家居棄物	千克	946.00	1,837.00	1,900.00
塑膠廢料	千克	2,420.02	2,096.70	903.08

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
危險廢物				
錫渣	千克	36.00	192.70	101.83

業 務

能源使用

作為我們環境管理計劃的一部分，我們維持一套全面的營運能源消耗追蹤系統。我們目前的能源監控著重於辦公場所的用電量和倉儲設備運作的燃料消耗。下表呈列我們於往績期間的能源消耗數據：

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
天然氣	立方米	8,192.00	12,823.00	11,929.00
電力	兆瓦時	1,294.56	2,090.10	2,390.80

節能措施

- 照明系統優化：本公司內所有區域已安裝節能型LED照明設備，大大降低照明能源消耗。
- 空調使用規定：為了儘量減少不必要的能源使用，我們制定嚴格的空調使用指引，當車間及辦公樓的室溫低於攝氏28度時禁止使用空調。

我們制定明確的環保目標，以2024年為基準年，力爭到2029年將溫室氣體排放強度及能源消耗強度降低10%。經過全面搜索及評估，並無發現與本公司業務範圍、營運模式及規模相同的可資比較上市公司。有鑑於此，無法在目標設定、排放及消耗方面與同行公司進行比較。

用水量

下表載列我們於所示年度的用水量：

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
用水量	立方米	25,556.71	18,320.00	18,237.00

業 務

包裝材料消耗

在我們的營運過程中，包裝材料是我們生產和物流流程的重要組成部分。作為我們對環境、社會及管治(ESG)實踐透明度和問責性承諾的一部分，我們對包裝材料的消耗進行了仔細追蹤和分析。本節重點介紹我們對聚乙烯泡棉(EPE)和紙類包裝的使用情況，反映出我們在盡量減少對環境的影響和提高資源使用效率方面所作出的不懈努力。下表載列我們包裝材料消耗的明細：

	單位	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
聚乙烯泡棉	噸	96.06	78.91	77.03
紙類	噸	421.88	411.57	414.45

我們致力於環境保護，並已採取多項措施減少浪費及提倡回收利用。我們的塑膠原料及產品包裝袋均由可回收的塑膠材料製成。該等塑膠包裝被丟棄後，可通過回收管道進行收集及加工。在回收過程中，該等塑膠包裝會被切碎及造粒，成為再生塑膠原料，用於生產新的塑膠產品。

我們的紙質包裝盒也可以回收利用。廢紙盒將被加工成新的紙漿原料，用於生產新的紙製品。

我們的AIDC產品主要由塑膠、金屬及印刷電路板(PCB)元件組成，其外包裝亦採用了可生物降解及可回收的塑膠材料。在AIDC產品的整個生命週期管理過程中，客戶必須按照當地的回收法規及標準對報廢產品進行細緻的分類及處置。

在包裝材料方面，我們致力於使用環保、可回收或易降解的材料，以儘量減少對環境的負面影響。

於往績期間及直至最後可行日期，我們產生了以下廢料：

廢氣

我們的生產設施會產生廢氣。我們的廢氣主要分為兩個類別：生產過程產生的廢氣及燃燒過程產生的廢氣(為燃燒重油及天然氣資源的副產物)。產生的廢氣包括(其中包括)氮氧化物及二氧化硫。

業 務

我們實施多個步驟以監管及減少廢氣(包括溫室氣體)排放，以減少我們排放物對於環境及氣候的影響。其中的步驟如下：

- 生產過程產生的廢氣經淨化後排放；
- 為確保符合相關排放標準，我們配備監測設施以控制氣體排放。

固體廢物

在生產過程中會產生固體廢物。我們進一步將我們產生的固體廢物分類為無害廢棄物及危險廢物。我們在市政府部門指定的地點處理固體廢物。我們亦對部份固體廢物進行回收。我們聘請合格的第三方廢品處理服務供應商處理危險廢物。

廢水

我們的生產設施在生產過程中會產生廢水。我們已安裝水處理設施，以處理生產設施產生的廢水。經處理的廢水按照有關的監管標準排放。

環保合規

我們接受環保部門的例行檢查，包括於往績期間至少兩次的檢查。在該等檢查過程中，我們始終保持達標，並無收到任何與環境問題相關的整改要求。

於往績期間，我們就環保合規產生累計支出約人民幣299,000元。有關撥款主要用於廢物處理設備的採購及運行維護等關鍵領域。為進一步加強我們的管理體系，我們已成功獲得ISO14001環境管理體系及ISO45001職業健康與安全管理體系認證。在認證週期內，我們將在三年內接受兩次定期審計。

業 務

實體風險及過渡性風險

此外，我們意識到氣候相關事宜對我們構成若干程度威脅。我們所識別的氣候相關風險可分為兩大類：實體風險及過渡性風險。我們採用定量及定性相結合的方法來評估所識別的風險及機遇。評估標準包括潛在的財務影響、時間跨度(短期、中期及長期)以及對持份者的影響。根據評估結果，我們對風險及機遇進行優先排序，以確保將資源集中投放對我們業務戰略及財務業績最為關鍵的問題上。

風險類型	實體風險		過渡風險		
	急性實體風險	慢性實體風險	政策及法律風險	市場風險	聲譽風險
	極端天氣事件(例如颱風、洪水、極寒)可能會破壞生產設施或中斷供應鏈，影響打印設備、POS終端機及其他產品的生產與交付。	長期氣候變化(如氣溫上升、降水模式改變)可能會影響原材料供應或增加營運成本，尤其是電子元件及塑膠等關鍵材料。	更嚴格的環保法規(如碳排放限制、電子廢棄物管理)可能需要增加環保投資或導致罰款。	消費者偏好轉向環保和智慧型產品，可能會減少傳統打印設備的市場份額。	未能達到環保標準或社會責任的期望，可能會導致公眾批評，損害公司的品牌形象，尤其是在國際市場。
受影響時期	短期(1至2年)	長期(5至10年)	中期(3至5年)	短至中期(1至5年)	短至長期(1至10年)
影響分部及價值鏈	生產設施、供應鏈、物流	原材料供應、能源成本、水資源管理	生產流程、合規成本、法律風險	市場份額、客戶關係、銷售策略	品牌形象、客戶忠誠度、投資者關係
負面財務影響說明	生產中斷可能導致收益損失，設施維修可能增加成本，影響打印設備及POS終端機的交付。	原材料價格上漲或供應不穩定可能會增加營運成本，尤其是電子元件及塑膠等關鍵材料。	環境法規的合規成本可能會增加，潛在的罰款或訴訟，尤其是在電子廢棄物管理方面。	市場份額下降可能會減少銷售收益，尤其是在傳統打印設備市場。	品牌形象受損可能導致客戶流失及投資者信心降低，尤其是在國際市場。

業 務

風險類型	實體風險			過度風險	
	急性實體風險	慢性實體風險	政策及法律風險	市場風險	聲譽風險
緩解措施	1. 建立緊急應變計劃，以便在極端天氣事件發生後迅速恢復生產。 2. 多元化發展供應鏈，減少對單一供應商的依賴，特別是關鍵原材料。	1. 投資於節能技術和水資源管理，以降低長期營運成本。 2. 與供應商合作，以確保可持續的原材料供應，尤其是電子元件及塑膠。	1. 定期監控政策變化，並主動調整策略以符合新規定。 2. 增加環保投資以減少排放和廢棄物，尤其於電子廢棄物管理。	1. 開發環保及智慧型的打印解決方案，以滿足消費者的需求。 2. 加強市場研究，及時調整銷售策略，尤其是國際市場。	1. 加強企業社會責任(CSR)舉措，提升品牌形象。 2. 建立透明的溝通機制，迅速解決公眾關注的問題，尤其是關於環境和社會責任表現的問題。

我們將實體風險定義為可能對我們造成實體影響的風險。我們相信，氣候相關事宜可能帶來日益嚴重的極端天氣風險，例如更頻繁的風暴、極端寒冷天氣、颱風及洪水。我們的業務營運可能容易因強降水及洪水以及極端寒冷天氣而遭受實體損害。

董事認為，極端天氣事件導致的實體損害可能對我們業務營運、財務狀況及前景造成的影響輕微。

此外，倘我們未能遵守相關適用環境政策及法律法規，我們可能會涉及成本高昂的訴訟或面臨相關中國司法或政府當局施加的懲處或其他制裁。我們的聲譽亦可能會受到不利影響，導致業務虧損，原因是客戶向環境不合規公司採購的意願可能降低。

監管發展及ESG相關社會趨勢改變可能對我們的業務營運造成重大影響，並對我們構成過渡性風險。

鑑於氣候相關風險，我們的管理層將採取充分措施，通過識別及管理氣候相關風險及機遇，以及通過符合全球最佳實踐的發展策略來建立應對氣候變化的能力，以適應及減輕氣候變化對我們營運的影響。

業 務

企業社會責任

關懷社區

我們致力履行我們的企業責任。我們的目標是與客戶、業務夥伴及外部持份者建立一個可持續發展社區。

商業道德

我們嚴格遵守反貪污相關法律法規，包括但不限於《中華人民共和國反不正當競爭法》及《中華人民共和國刑法》。我們秉持高度誠信，對貪腐採取零容忍態度。我們向員工宣揚明確職業道德，嚴禁賄賂、敲詐勒索、欺詐、洗錢及其他不道德行為，例如賭博、挪用我們的資產、提供或收受禮物或其他不正當利益。

安全

我們視職業健康及安全為我們的重要責任之一。我們已實施職業健康及安全措施制度，詳情載列如下：

我們已制定了一些工作場所安全及健康倡議。我們已派遣安全人員駐守各個生產設施，其負責監督生產安全。我們已設立管理職業健康及安全的系統並定期審查。我們制定了安全程序以管理並記錄事故。透過向僱員提供職業健康及安全培訓課程，我們增強了彼等的職業安全意識。我們亦定期為僱員提供針對各工作職能而定製的外部專業培訓。為了維護僱員的職業健康，我們亦提供定期體檢。我們制定的事故應變協定可處理、記錄並調查任何可能事件。我們亦定期安排安全演習。自2022年7月起，我們的職業健康及安全管理系統已通過ISO45001:2018認證。

我們的生產及營運須遵守多項安全法律，且人身傷害可能導致人身傷害申索，其會對我們的商業聲譽造成負面影響或招致民事及刑事處罰，於往績期間及直至最後可行日期，我們並無發生任何有關工作安全的重大事故、申索或投訴，致使我們的營運受到重大不利影響。董事認為我們於往績期間及直至最後可行日期已於所有重大方面遵守中國適用的國家及地方健康及安全法律法規。

業 務

員工福利

我們堅持公平原則，提供有競爭力的薪酬，並靈活作出調整；我們亦提供完善的福利制度，包括帶薪休假、社會保險及住房公積金。我們通過定期體檢關注員工健康，並提供培訓機會支援員工的職業發展。此外，我們組織團隊運動及節日慶祝等文化活動，以增強團隊凝聚力，營造積極的工作環境。

員工多元性

我們致力推廣工作環境內的多元性、公平性及包容性，為全體員工提供平等機會及公平待遇。我們擁有平衡的員工組成架構，截至2024年12月31日，我們有279名男性員工及328名女性員工。

我們鼓勵員工相互尊重，培養包容的工作文化。本集團重視員工的個人獨特性，傾聽彼等的意見，認可彼等的貢獻。

反貪污

我們已制定反舞弊與舉報管理制度及企業誠信政策，列明各部門及個人在反貪污工作中的具體職責。各部門負責在各自領域內實施反貪污措施。此外，我們定期舉辦反貪污培訓，並已建立專門的投訴及舉報管道。

產品責任

我們致力確保產品與服務的品質，並在生產的各個階段實施嚴格的品質控制，以維持高標準。有研究指出，熱感紙中的若干化學物質(如雙酚A(BPA))可能對健康構成風險，儘管目前尚缺乏明確證據證實其對人體健康造成重大危害。我們在日常業務中並不生產熱感紙，僅在極少情況下提供從供應商採購的熱感紙，作為我們AIDC裝置的輔助配件。因此，董事認為，與熱感紙相關的潛在健康風險並不會對我們的業務營運及財務狀況造成任何重大不利影響。

物業

我們的總部設於中國廈門。於最後可行日期，我們所有自置或租賃物業均位於中國。

業 務

自置物業

於最後可行日期，我們在中國擁有一幅登記地盤面積約18,801平方米的土地及其上所建五幢總建築面積約57,917平方米的樓宇的土地使用權。本集團主要將新廈門生產基地用作生產、倉庫及辦公場所。新廈門生產基地的約21,416平方米目前用作生產廠房，以及新廈門生產基地的約23,642平方米已出租予11名獨立第三方。

獨立估值師滂鋒評估有限公司於2025年4月30日對新廈門生產基地進行估值。滂鋒評估有限公司出具的物業估值報告全文載於本文件附錄六。除於本文件附錄六所披露的物業權益外，在我們的非物業活動並無單一物業權益的賬面值佔我們總資產達15%或以上。

據中國法律顧問告知，我們擁有自置物業的妥善業權證書，根據中國相關法律有權管有、使用及租賃有關物業。據中國法律顧問告知，根據國有建設用地使用權出讓合同，於2019年12月31日至2069年12月31日的使用期限內，我們將作為一個整體持有土地及樓宇，並且不得轉讓或分拆土地及樓宇作抵押用途。倘若因本集團清算等情況而需要轉讓土地及樓宇，應由廈門市同安區人民政府回購。據董事所知，於最後可行日期不存在任何情況，會使有關業權證書因不符合中國任何相關法律法規而被撤銷或撤回。據中國法律顧問告知，於最後可行日期，新廈門生產基地正被法院執行資產保全。據董事所深知及確信，該項保全與聲稱侵犯商業機密有關。有關法律訴訟的詳情，請參閱本節「法律及合規—法律訴訟」一段。

租賃物業

於最後可行日期，本集團於中國向一名獨立第三方租用下列物業，詳情如下：

地點	業主	概約面積 (平方米) 用途	年期	租金／責任
中國武漢市東湖開發區 關山大道以西、南湖 大南軟體產業4.1期B區 B1.B2商品房中B2棟8層 803號 ^(附註)	獨立第三方	150 辦公室	由2024年9月1日 至2026年8月31日	每月人民幣 11,900元

業 務

附註：截至最後可行日期，上述物業的業主尚未領取業權證書。據中國法律顧問告知，(i)出租人有責任取得業權證書，而中國並無規則或法規要求本集團（作為承租人）取得業權證書或因未能取得該業權證書而對本集團施加懲罰；及(ii)就上述房產尚未辦理業權證書的情況不會影響租約的有效性，本集團因此被要求搬遷的風險相對較低。董事確認，該等法律問題不會對我們的營運及財務業績造成任何重大不利影響，而萬一我們需要終止租約或搬遷，我們能夠在合理時限內搬遷至類似替代物業而毋須產生巨大成本。

風險管理及內部監控

我們日後的經營業績，可能會受到與業務有關的風險影響。該等風險有部分屬於我們特有，其餘則與經濟條件及我們所處的整體行業和市場有關。詳情請參閱本文件「風險因素」一節。我們已實施一系列措施來管理我們面臨的各類風險，包括策略風險、營運風險、財務風險及法律風險。

管理層團隊積極監察並應對影響我們營運的行業法律及法規的變化。我們各部門定期向管理層報告彼等發現的任何風險，如產品質量風險、產品責任風險、知識產權侵權風險和合規風險，並向董事會通報該等風險概要。一旦發現潛在風險或違規行為，我們將制定風險應對計劃，以儘量減少損失並防止再次發生。董事會通過促進各營運部門之間的合作，在公司層面監督風險管理政策的執行情況，促進以集體方式解決不同業務職能部門的風險問題。我們將評估風險緩解措施的充分性，並相應地對我們的應對計劃和內部政策進行必要的調整。

此外，為確保持續遵守適用法律及法規並加強內部監控，我們將在[編纂]後採取以下措施：

- (i) 持續監察、評估及檢討我們的內部監控系統，以確保符合適用法律及監管規定，並將適當地調整、完善及加強我們的內部監控系統；
- (ii) 成立審計委員會，以審查和監督我們的財務報告流程和內部監控系統。審計委員會由三名獨立非執行董事組成。有關此等成員的資歷和經驗，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節；

業 務

- (iii) 安排董事、監事及高級管理層參加有關規則、資訊披露管理、企業管治、法律法規和政策變化以及香港上市公司董事職責的培訓研討會；
- (iv) 聘請外部專業顧問(包括合規顧問，任期自[編纂]起，至本公司就[編纂]後開始的第一個完整財政年度的財務業績遵守上市規則第13.46條的規定之日止)向本公司提供專業意見和指導，以確保本公司遵守上市規則及適用法律及法規；
- (v) 必要時繼續不時安排由外部法律顧問及／或任何適當認可機構提供各種培訓，使董事、監事、高級管理層成員及相關員工了解最新適用法律及法規；及
- (vi) 定期與相關政府部門溝通，並在必要時諮詢法律顧問，了解相關法律及法規以及任何可能影響我們營運和業務的最新情況。

基於以上所述，董事認為，本集團已採取合理措施建立內部監控系統及程序，加強工作及管理層面的控制環境，而且內部監控措施對我們的業務營運而言屬充分及有效。

法律及合規

法律訴訟

於往績期間及直至最後可行日期，除下文所披露者外，我們並無捲入任何法律、仲裁或行政程序而可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。再者，據董事所深知，於最後可行日期，除下文所披露者外，概無針對我們的待決或可預見的法律、仲裁或行政程序而可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

業 務

與A先生的刑事調查有關的民事程序

據董事作出一切查詢後所深知及確信，2020年8月，本集團一名時任僱員（「**A先生**」）就涉嫌挪用商業機密而被廈門市公安局逮捕（「**刑事案件**」）。2021年8月，本集團被一家聲稱自己的商業機密被A先生侵權的公司（「**原告**」）提出刑事附帶民事訴訟起訴（「**附帶民事訴訟**」），據此，原告聲稱：

- (i) A先生挪用商業機密，即原告所擁有的軟件（「**涉事軟件**」），A先生將涉事軟件應用於本集團四款型號的衡器產品，而該等產品已於2015年9月或前後推出市場（「**涉事產品**」）；及
- (ii) 本公司知道或應當知道A先生作為本集團時任僱員而挪用的行為；以及A先生及本公司應賠償原告因A先生挪用及應用涉事軟件於涉事產品而蒙受的損失（「**該糾紛**」）。

2022年8月，思明區人民法院裁定原告勝訴及A先生侵犯商業機密罪成（「**第一項裁決**」）。本公司已就第一項裁決向福建省廈門市中級人民法院（「**上訴法院**」）提出上訴。

2022年12月，上訴法院撤銷了第一項裁決下的命令，並將案件發還思明區人民法院重審。

2023年11月，思明區人民法院駁回了原告在該糾紛下的所有申索（「**重審裁決**」），因為原告提出的申索並非基於個人權利侵權或因財產損毀而蒙受損失，因此不應以刑事附帶民事訴訟起訴的方式提出該等申索。2023年12月，原告就重審裁決向福建省廈門市中級人民法院提出上訴。2024年4月，福建省廈門市中級人民法院駁回了原告的上訴並維持重審裁決，撤銷原告所有申索（「**重審上訴裁決**」）。原告人可能發起另一項民事訴訟索償。於所有關鍵時間，本集團、董事或我們任何時任僱員（A先生除外）並無因該糾紛而被提出刑事起訴。

由於本公司並非該刑事案件的當事人，因此對該案件的最新情況毫不知情。

業 務

中國法律顧問對該糾紛的意見

據該糾紛的本公司中國法律顧問告知，(i)重審上訴裁決為最終裁決；(ii)僅當原告另外向本公司提出民事訴訟並因此獲判勝訴，本公司方有可能需就該糾紛的任何相關損失承擔責任。原告另行提起此類民事訴訟的時效為自重審上訴裁決之日起三年；及(iii)倘若原告就該糾紛另外提出民事訴訟，則視乎在該訴訟中提出的證據及法院的觀點，本公司須承擔的賠償金額很可能介乎人民幣5.0百萬元至人民幣9.4百萬元。

由於該糾紛涉及的刑事附帶民事訴訟起訴乃由原告於2021年向本公司提出，已就本集團於2021財政年度的財務業績作出約人民幣11百萬元撥備，金額乃基於對本公司可能需要承擔任何負債的可能性評估及本集團可能需要支付的賠償金額而釐定，詳情如下：

可能賠償金額	根據中國法律顧問 對該糾紛的	
	意見加權 ^(附註5)	加權平均金額 (人民幣元)
人民幣69.113百萬元 ^(附註1)	5%	3.46百萬元
人民幣15.353百萬元 ^(附註2)	10%	1.54百萬元
介乎人民幣5百萬元至人民幣9.354百萬元 ^(附註3及4)	85%	6.1百萬元
總計	100%	11.0百萬元

附註：

- 賠償金額按照附帶民事訴訟的原告聲稱的涉事產品的平均單位利潤乘以本集團於2015年9月至2020年8月期間銷售涉事產品的數量計算。據本公司的中國法律顧問就該糾紛提供的意見，本公司承擔該賠償金額的可能性極低。
- 根據中國適用法律及法規，賠償金額以「侵權人因侵權行為獲得的利潤」為基礎，計算方法為本集團自2015年9月至2020年8月的涉事產品銷售收益乘以原告所稱的預計淨利潤率。據本公司的中國法律顧問就該糾紛提供的意見，本公司承擔該賠償金額的可能性相對較低。

業 務

3. 賠償金額人民幣9.354百萬元乃根據本集團自2015年9月至2020年8月的涉事產品銷售收益，乘以根據日期為2022年9月14日的專項調查報告計算的2015年至2020年中國衡器行業年均淨利潤率計算得出；而賠償金額下限人民幣5百萬元則是《中華人民共和國反不正當競爭法》規定權利持有人就侵犯商業機密可申索的最高法定賠償額人民幣5百萬元。據本公司的中國法律顧問就該糾紛提供的意見，本公司承擔該賠償金額的可能性相當大。
4. 本計算採用可能賠償金額的中位數。
5. 權重乃根據(其中包括)本公司的中國法律顧問就該糾紛對本公司可能產生的任何責任的可能性評估而釐定。

倘若本公司須就該糾紛的撥備金額及控股股東在下文第(vii)段所提供的彌償作出賠償，董事認為，該賠償將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成任何重大不利影響。

董事對該糾紛的看法

董事認為，截至最後可行日期，基於該糾紛的狀態及下列因素，該糾紛並無且不太可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響；

- (i) 本公司及董事直至A先生於2020年8月被逮捕才知悉A先生於所有關鍵時間的挪用行為，因為該事件乃由於A先生的個人行為造成；
- (ii) 本公司於2020年8月首次獲悉該事件時已立即停止涉事產品的銷售，其時A先生的刑事案件調查尚未知結果，而且本公司不擬恢復銷售涉事產品。本公司開發了新的軟件取代當時的軟件。此外，A先生於本集團的僱用於2021年1月終止，本公司與A先生於福建省廈門市同安區人民法院進行勞資糾紛仲裁及民事索償，據此本公司分別於2021年4月及2021年8月被判令向A先生支付未償付花紅人民幣20,000元及非法解僱賠償人民幣260,000元，並於2021年11月悉數清償。據中國法律顧問所告知，本集團並無就與A先生的勞資糾紛承擔任何未償還負債；
- (iii) 只有四種衡器產品型號使用A先生涉嫌盜用的涉事軟件，根據我們的記錄，該等涉事產品於2015年9月至2020年8月(即涉事產品的相關銷售期)產生的利潤總額約為人民幣2.9百萬元，而我們推出的其他產品並無涉及任何重大糾紛；

業 務

- (iv) 該附帶民事訴訟並無對我們的業務營運、財務表現或財務狀況造成重大影響，因為我們於往績期間及直至最後可行日期與信譽良好的客戶建立了聯繫，故此得以維持正常的業務營運；
- (v) 我們已於該糾紛後立即採取措施，加強我們的內部監控措施，包括但不限於重新審視條碼衡器產品的軟件，以降低商業機密的可能侵權風險；
- (vi) 該糾紛為個別事件，本集團的成員公司於往績期間及直至最後可行日期並無捲入關於知識產權的任何其他重大訴訟或申索；
- (vii) 倘我們因該糾紛或與該糾紛有關而招致或蒙受的損失、成本、費用、損害或其他負債超過人民幣9.4百萬元（即本公司就該糾紛的法律顧問所告知本公司可能承擔的最高金額），則控股股東將彌償我們超過人民幣9.4百萬元以外的任何金額；及
- (viii) 倘原告就該糾紛另外對本公司提出民事訴訟，則本公司將盡全力抗辯，以維護本公司及股東於該審訊及／或重審程序中的權益。

據中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國民事訴訟法》，如符合下列條件之一，原告可就重審上訴裁決提出進一步上訴：(i)有新的證據，足以推翻原判決、裁定的；(ii)原判決、裁定認定事實的主要證據是偽造的；(iii)據以作出原判決、裁定的法律文書被撤銷或者變更的；及(iv)審判人員審理該案件時有貪污受賄，徇私舞弊，枉法裁判行為的（統稱「上訴條件」）。原告亦可依《中華人民共和國民法典》之規定，於再審上訴裁決之日起三年內另行提起民事訴訟。

業 務

然而，董事認為，而中國法律顧問亦同意，由於並無證據或情況顯示原告可滿足任何一項上訴條件，故原告不大可能就重審上訴裁決提出上訴。此外，即使原告對本集團另行提起民事訴訟，亦不大可能對本集團的營運及財務狀況造成不利影響，原因為(i)如上文所披露，本集團須承擔的賠償金額可能介乎人民幣5.0百萬元至人民幣9.4百萬元，僅佔本集團收益的一小部分（「**預期賠償金**」）；及(ii)並無證據顯示原告持有任何新證據，致使潛在賠償金超出預期賠償金。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面對有關我們的知識產權被侵犯的風險以及第三方提出的侵權索償或不當索償」。董事確認，除上文所披露者外，並無與該糾紛有關的其他重大資訊須敦請聯交所及潛在投資者垂注，且於往績期間及直至最後可行日期，我們在各重大方面已遵守所有適用的中國法律及法規。

法律合規

除下文所披露者外，董事確認於往績期間及直至最後可行日期，並無發生不合規事件以致對我們採取為業務及經營業績帶來重大不利影響的監管行動及處罰。

於往績期間，我們未能根據相關中國法律和法規的規定，為若干僱員全數繳納社會保險和住房公積金供款。於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度，我們少繳的社會保險和住房公積金總額約為人民幣9.0百萬元、人民幣9.5百萬元及人民幣8.0百萬元。

不合規理由

發生不合規事件的主要原因為我們大部分僱員選擇不作出全數社會保險和住房公積金供款，乃由於彼等不願承擔彼等自身部分的相關供款。

業 務

法律後果和潛在處罰

據中國法律顧問告知，根據相關中國法律及法規，(i)倘我們未能按規定全額支付社會保險供款，相關中國當局可能會要求我們在規定時限內補繳欠繳的供款，而我們可能須繳交按每個延誤日欠繳社會保險供款金額的0.05%計算的滯納金。倘我們未能於規定時限內支付有關款項，我們亦可能須繳交欠繳社會保險供款金額一至三倍的罰金；及(ii)就欠繳的住房公積金供款而言，我們可能被責令於指定時限內繳納欠繳的住房公積金供款。倘未能於該時限內作出付款，則可向中國法院申請強制執行令。誠如中國法律顧問指出，如我們在收到相關徵繳通知後未於相關主管部門規定的期限內按要求繳納任何款項，根據我們於2022財政年度、2023財政年度及2024財政年度社會保險欠繳金額分別計算，我們可能受到的潛在罰款和處罰的最高金額分別為人民幣19.7百萬元、人民幣20.4百萬元及人民幣19.6百萬元。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會因社會保險及住房公積金供款不足而受到罰款及處罰。」一節。

我們其中一名控股股東廈門容信承諾彌償本集團因未有遵從社會保險及住房公積金方面的規定而可能被有關當局追討欠付的供款、滯納金或罰款所引致的任何經濟損失。

已採取的補救及內部監控措施

我們已實施以下措施以防今後再發生此類違規行為：

- (i) 我們已加強人力資源管理政策，其要求按照任何主管政府當局的規定適時全數繳納社會保險及住房公積金的供款；
- (ii) 我們已指派人力資源部門每月審閱和監督社會保險和住房公積金的申報和供款情況；及
- (iii) 我們將緊貼中國法律法規中與社會保險和住房公積金相關的最新發展，並就中國相關法律法規定期諮詢中國法律顧問，以一直適時取得相關監管法規的發展更新。

業 務

儘管我們已制定措施，我們於最後可行日期尚未為僱員作出全數社會保險和住房公積金供款，因為部分僱員位於其他城市或省份，並無意參與或向廈門社保制度作出足額供款。

以下載列於往績期間少繳社會保險及住房公積金供款的僱員總數及百分比：

	2022財政年度	2023財政年度	2024財政年度
少繳社會保險的本集團員工人數	586	614	555
少繳社會保險的僱員百分比	96.4%	96.5%	91.4%
少繳住房公積金的僱員人數	428	407	343
少繳住房公積金的僱員百分比	70.4%	64.0%	56.5%

我們正與該等僱員溝通，以尋求其理解及合作遵守適用地方慣例及政策，該等慣例及政策亦要求僱員作出額外供款。我們將繼續按照中國相關法律法規與員工共同繳納社會保險及住房公積金。我們將盡力與員工聯繫，以改善現狀。自2025年1月1日至2025年3月31日，我們少繳社會保險及住房公積金的僱員百分比分別由91.4%及83.9%進一步減少至56.5%及54.5%。預期關鍵管理人員及新聘員工有關該等事項的整改將於截至2026年12月31日止年度結束前完成，同時，我們預計會盡最大努力繼續為其他現有員工進行整改。

董事認為，該等不合規情況將不會對我們的業務和經營業績造成重大不利影響，此乃考慮到：(i)截至最後可行日期，我們並無收到相關政府機關的任何通知，要求我們就社會保險和住房公積金支付任何欠付金額或被施加任何處罰；(ii)我們已取得：(a)廈門市人力資源和社會保障局（據我們的中國法律顧問告知其為一個主管當局）的確認，於往績期間，本集團並無因違反勞動保障法律法規而遭市人力資源和社會保障行政部門處以任何行政罰則或行政處分；及(b)廈門市住房公積金中心（據我們的中國法律顧問告知其為一個主管當局）的確認，據此確認本集團於往績期間並無因違反住房公積金相關法律法規而遭到任何處罰；(iii)根據中國法律顧問與主管部門進

業 務

行的訪談，有關主管部門一般不會主動對公司未足額繳納社會保險及／或住房公積金進行相關追償或要求補繳，惟僅在接獲僱員的投訴或舉報後才進行調查，並按調查或舉報的情況決定是否追討／要求補繳；(iv)根據有關主管部門在與中國法律顧問進行的訪談，有關主管部門確認，彼等並未接獲有關繳納社會保險及住房公積金的任何投訴；(v)截至最後可行日期，我們並不知悉有任何員工投訴，亦無收到任何現任或前員工關於任何未繳的社會保險或住房公積金供款的任何要求、法院文件或通知；(vi)若我們收到相關政府機關的任何要求，我們承諾將於指定時限內作出供款；(vii)我們的控股股東同意以本集團為受益人提供彌償保證以補償我們因有關不合規而產生的任何索償、費用、罰款和其他責任；及(viii)基於以上所述，我們的中國法律顧問已告知我們，我們因該等不合規情況而被要求支付少繳的社會保險及住房公積金或遭相關政府機關處罰的風險甚低。