

## 目標集團的業務

除非文義另有所指，本節中所提述「我們」或「我們的」均指*Seyond Holdings Ltd.*（「目標公司」）及其附屬公司（統稱「目標集團」）。

### 概覽

我們是設計、開發及生產車規級激光雷達解決方案的全球領導者。根據灼識諮詢的資料，2024年，我們交付總計約230,000台車規級激光雷達，於往績記錄期間ADAS激光雷達解決方案累計銷售收入全球排名第二。

我們相信，具有高圖像級分辨率及遠探測距離的車規級激光雷達對於實現關鍵任務目標及達成任何激光雷達解決方案的根本目的 — 增強安全性及提高用戶體驗 — 均至關重要。截至最後實際可行日期，蔚來（高端智能電動汽車市場的先驅及領先企業）已選擇在其九款車型上採用我們的激光雷達解決方案，我們相信這充分證明了我們解決方案的獨特價值主張。

我們為高級駕駛輔助系統（「ADAS」）以及其他汽車及非汽車應用場景提供激光雷達解決方案。我們解決方案的卓越性能、我們在商業化及量產方面的成功及領先地位，以及我們在中國及美國站穩腳跟，這一切使我們脫穎而出，並助力我們不斷創新，成為人類安全技術的先鋒。

在全球範圍內，人們越來越認識到激光雷達是汽車應用的關鍵組件，是提高人類安全的傳感硬件。根據灼識諮詢的資料，汽車行業的行業參與者愈發將車規級激光雷達解決方案視為提升安全性及自主性的必要條件，並將遠探測距離及高分辨率識別為ADAS及ADS實現高級安全性及自主性的關鍵。要在商業化車輛中採用，激光雷達解決方案必須符合「車規級」標準。有關標準通常非常嚴格，要求在不同溫度、濕度等駕駛條件下均實現穩定可靠的高性能，以及接近零故障率和具備長生命週期。除了達到車規級標準外，在最佳技術架構及工程能力的支持下實現量產的成本效益的能力，也是激光雷達作為汽車標準配置被廣泛採用的必要條件。

## 目標集團的業務

鮑博士及李義民博士從一開始就致力於用科技提升人類安全，並預見到車規級激光雷達這一新興需求，於2016年創立了目標公司，並在美國開始運營。我們組建了一支在電子工程、光學、精密儀器及自動駕駛技術方面具有深厚技術、學術及專業背景的專家學者團隊。在對市場上的各種技術架構進行評估後，我們有策略地選擇了不同波長的產品，用於不同場景下的應用。例如，我們選擇1,550納米(nm)的短波紅外激光進行遠距離探測，並開發了雙軸鏡面掃描技術架構，我們認為這是前視激光雷達的最佳技術架構。我們於2018年發佈了首款遠距離圖像級激光雷達解決方案系列獵豹，隨後又於2020年推出了獵鷹系列。而在中距離探測方面，我們在靈雀系列激光雷達解決方案中戰略性地選擇了905 nm系統，用於城市中距離中低速的前視及側視應用場景。2018年，隨著我們的技術架構及產品設計日趨成熟並為商業化做好了準備，我們決定進軍中國市場，抓住新興市場機遇，吸引本土人才，並在中國建立供應鏈及製造能力。如今，我們已在中國及美國站穩腳跟，並正在組建我們的全球團隊，以抓住機遇，開拓全球自動駕駛、智慧交通及其他非汽車應用場景的巨大市場。

鑒於其強大性能，我們的車規級激光雷達可廣泛應用於各種汽車應用場景，成為ADAS及ADS的關鍵及重要組件，擁有巨大的市場潛力。根據灼識諮詢的資料，2024年全球車規級激光雷達解決方案銷售收入已達12億美元，並預計將從2025年的22億美元增加至2030年的321億美元，複合年增長率為70.4%。根據灼識諮詢的資料，2024年全球智能乘用車出貨量已達36.7百萬輛，並預計將由2025年的41.8百萬輛增至2030年的67.0百萬輛，複合年增長率為9.9%。在乘用車規模增長的同時，隨著用於提升L2+及以上ADAS及ADS性能的車規級激光雷達解決方案的大規模應用，ADAS及ADS也迅速普及，根據灼識諮詢的資料，2030年，全球乘用車車規級激光雷達解決方案市場預計將達到297億美元。

我們解決方案的最佳技術架構及卓越性能使我們在商業化方面取得了成功。若干主機廠及ADAS或ADS公司，如蔚來、深向、嬴徹科技及陝重汽，已選擇將我們的激光雷達解決方案集成到其若干車型或ADAS中，而我們已開始量產及交付有關激光雷達解決方案。於往績記錄期間，我們向我們的客戶交付總計超過493,000套車規級激光雷達解決方案。此外，截至最後實際可行日期，我們已獲得另外十家主機廠及ADAS或ADS公司(包括宏景智駕、摯途科技、Pony AI、中國三家國有汽車製造商、一家頭部合營企業汽車公司及中國另外三家分別專注於商用車、乘用電動汽車及網約車出行服務的公司)的贏單設計，這些公司已選擇將我們的激光雷達解決方案集成到其貨運

---

## 目標集團的業務

---

及物流應用以及商用車應用的ADAS中。我們還與多家ADAS及ADS公司（如易控智駕）簽訂了合作協議，根據協議，我們將利用我們的技術、設計能力及行業經驗，支持及協助可能將我們的激光雷達解決方案集成到其管線車型或一體化ADAS中，用於商用車、貨運及物流等各種應用。此外，我們的激光雷達解決方案已成功融入並應用於各種非汽車應用場景，包括高速公路、地鐵及鐵路以及採礦。我們相信，這些合作進一步鞏固我們在市場中的領導地位，並支持我們未來的發展。通過上述合作，我們相信，通過提供更多價值及加強與業務夥伴的合作，我們已進入解決方案商業化的下一階段。

我們在產品的設計、開發及商業化方面取得了巨大成功。根據灼識諮詢的資料，我們是首批在汽車及非汽車解決方案方面都擁有商業化往績記錄的廠商之一。利用中國強大的供應鏈，我們創建了一個供應商生態系統，賦能及為我們的激光雷達解決方案的量產提供支持。我們在中國蘇州、德清及平湖建立了量產設施，並利用我們在中國成熟的供應鏈、生產及商業化經驗，保持對關鍵生產及採購流程的有效控制。

除激光雷達傳感器硬件外，軟件在確保高度安全性及自主性方面也發揮著至關重要的作用。我們自主開發的軟件OmniVidi具有高分辨率三維點雲及先進的感知算法，結合我們的激光雷達硬件，可為客戶提供完全一體化的激光雷達解決方案。我們的一體化解決方案已被許多客戶（如地鐵線路運營商）採用及實施，這表明我們在軟硬件結合解決方案的商業化方面取得了成功。

---

## 目標集團的業務

---

### 我們的競爭優勢

#### 車規級激光雷達解決方案具有巨大的市場及增長潛力

根據灼識諮詢的資料，車規級激光雷達解決方案的潛在市場涵蓋ADAS及ADS應用。截至最後實際可行日期，為ADAS應用而設計的激光雷達解決方案已達到車規級標準，而為ADS應用而設計的激光雷達解決方案正逐步升級至車規級標準。因此，我們的車規級激光雷達解決方案主要服務於當前的全球L2+ ADAS市場，隨著技術不斷成熟，也有可能服務於全球ADS市場。全球激光雷達解決方案市場，尤其是車規級激光雷達解決方案市場（目前涵蓋ADAS應用）預計將出現大幅增長。預計激光雷達解決方案的應用在未來十年將出現大幅增長。根據灼識諮詢的資料，2024年全球激光雷達銷售收入已達19億美元，並預計將由2025年的35億美元增加至2030年的413億美元，複合年增長率為63.7%。這主要是由於隨著自動駕駛應用的滲透率不斷增加，以及全球絕大多數汽車主機廠在配備L2+或以上自動駕駛功能的車輛上採用激光雷達解決方案，人們對增強安全性的需求及重視程度不斷提高。特別是，具有遠探測距離及高分辨率的車規級激光雷達解決方案是配備L2+及以上自動駕駛功能的智能汽車的關鍵組件。此外，根據灼識諮詢的資料，車規級激光雷達解決方案預計量產有望進一步提高成本效益。這些都有助於創造巨大的市場機遇，作為行業的先驅、領導者及標準制定者，我們完全有能力抓住這些機遇。

#### 在產品商業化方面取得行業領先的成就

我們於2022年開始量產及交付激光雷達解決方案。截至最後實際可行日期，蔚來已在其九款車型上採用我們的激光雷達解決方案。我們與蔚來的合作不僅是對我們強大的技術架構所帶來的增強安全功能及車規級可靠性能的有力認可，也是對我們實地執行能力的有力認可。根據灼識諮詢的資料，隨著2022年3月開始交付，我們是全球首家實現量產的車規級激光雷達解決方案供應商。根據灼識諮詢的資料，2022年8月，我們成為全球首家交付累計10,000套車規級激光雷達解決方案的公司。根據灼識諮詢的資料，我們於往績記錄期間ADAS激光雷達解決方案的累計銷售收入在全球ADAS激光雷達解決方案市場排名第二。

## 目標集團的業務

### 完善而靈活的技術架構

在不同應用場景下，我們已戰略性地選擇1,550 nm及905 nm系統作為激光雷達的波長。我們選擇1,550 nm系統的短波紅外激光作為遠距離探測的波長，並開發了雙軸鏡面掃描技術架構，我們認為這是前視激光雷達的最佳技術架構。我們於2018年發佈了首款遠距離圖像級激光雷達解決方案系列獵豹，隨後又於2020年推出了獵鷹系列。在中距離探測方面，我們在靈雀系列激光雷達解決方案中戰略性地選擇了905 nm系統作為中距離探測應用場景（例如側視及低速應用場景）的波長。這種905 nm激光雷達具有重量輕、體積小及功耗低的特點。我們靈活的技術架構使我們能夠將解決方案輕鬆地適用於不同的車型及機械配置。在我們的產品設計及技術架構支持下，我們的激光雷達解決方案可以達到車規級標準，性能穩定可靠，同時實現量產。我們完善且靈活的技術架構使我們能夠開發出滿足各種汽車應用場景的產品。

### 性能卓越的市場先鋒

我們的激光雷達取得成功的基礎是其探測距離、視場角（「視場角」）、分辨率、精確度及系統效率，它們有助於提高安全性及自主性水平。例如，我們的激光雷達解決方案的探測距離遠，可以延長準備制動的距離，從而為駕駛員或自動駕駛系統提供更多的反應時間；探測分辨率高，可以讓車輛更準確地探測、識別及理解周圍環境中的複雜信息。特別是，我們的激光雷達解決方案對10%反射率目標的有效探測距離為250米，最大探測距離為500米，視場角為120度× 25度，我們認為這是支持L2+及以上ADAS及ADS功能所必需的探測距離水平，近年來全球汽車主機廠越來越多的RFP中的配置要求就證明了這一點。我們的激光雷達解決方案還具有探測分辨率高的特點，最高分辨率可達0.05度，並且能夠在惡劣天氣下保持高性能水平。遠探測距離、卓越的圖像質量及高探測分辨率的結合，對於滿足L2+及以上級別車輛ADAS及ADS功能安全性的物體探測需求至關重要。

### 車規級激光雷達解決方案的強大且不斷增長的客戶基礎

我們與供應商建立了合作關係，通過了車規級驗證，並設計了完善的生產流程，這些都是我們成功實現商業化及量產的證明。憑藉有關已建立的關係及我們良好的往績記錄，我們相信我們完全有能力贏得主機廠的訂單。若干主機廠及ADAS或ADS公司，如蔚來、深向、贏徹科技及陝重汽，已選擇將我們已開始量產及交付的激光雷達



## 目標集團的業務

解決方案集成到其若干車型或ADAS中。於往績記錄期間，我們向我們的客戶交付總計超過493,000套車規級激光雷達解決方案。此外，截至最後實際可行日期，我們已獲得另外十家主機廠及ADAS或ADS公司（包括宏景智駕、摯途科技、Pony AI、中國三家國有汽車製造商、一家頭部合營企業汽車公司及中國另外三家分別專注於商用車、乘用電動汽車及網約車出行服務的公司）的贏單設計，這些公司已選擇將我們的激光雷達解決方案集成到其貨運及物流應用以及商用車應用的ADAS中。我們還與多家ADAS及ADS公司（如易控智駕）簽訂了合作協議，根據協議，我們將利用我們的技術、設計能力及行業經驗，支持及協助可能將我們的激光雷達解決方案集成到其管線車型或一體化ADAS中，用於商用車、貨運及物流等各種應用。我們相信，這些合作進一步鞏固我們在市場中的領導地位，並支持我們未來的發展。鑒於上述在量產、交付、贏單設計及合作方面的商業化成功，我們相信，就我們在汽車及非汽車應用場景中通過銷售我們的激光雷達解決方案創造及增加收入的長期及短期能力而言，我們的財務前景非常廣闊。

### 量產能力

利用我們的經驗及專業知識，我們已在中國蘇州市建成了一個內部生產設施，以支持我們汽車激光雷達的量產。我們通過量產車規級產品所積累的專業知識及經驗存在巨大的協同效應，這使我們能夠在非汽車解決方案的成本效益方面形成獨特的競爭優勢。同時，我們還建立了一支內部工程及量產團隊，致力於確保產品質量。我們還在中國德清縣及平湖市租賃了新設施，有關設施分別於2024年2月及7月開始量產。憑藉這些生產設施，截至2025年3月31日，我們在中國的總產能已達到每年約750,000台。

### 對質量及成本控制進行強有力的供應鏈管理

我們的供應管理團隊具有深刻的洞察力及敏銳的商業嗅覺，能夠捕捉全球市場的最新發展趨勢。我們與供應商建立了密切的戰略關係，以確保供應商能夠按質按時供應關鍵組件。我們的一些供應商同時也是我們的股東，這使他們能夠共享我們的成果，並激勵他們為我們提供高質量的定制材料。我們從不同市場的供應商處進行採購，這使我們在面對全球供應鏈（尤其是後疫情市場）的變化時更具韌性。為進一步確保我們的產品生產及按時交付，我們為大部分關鍵組件（包括電流計、多邊形電機及檢測器）配備了後備供應商。我們強大的供應鏈管理，尤其是我們的雙供應商系統，已經推動並有望繼續推動降低關鍵原材料的成本。

## 目標集團的業務

### 富有遠見的領導層及強大的研發能力

我們的聯合創始人鮑博士及李義民博士創立了目標公司，肩負為安全及智慧生活賦能的使命。為了開發滿足ADAS及ADS功能以及安全增強應用需求的車規級傳感硬件，我們組建了一支研發科學家及專家團隊，他們帶來了廣博的學術及行業技能與專業知識，使我們的解決方案取得了成功。我們在美國森尼韋爾及中國蘇州市建立了雙研發及測試中心，並在這兩個國家擁有龐大的人才庫。我們亦已於全球多個司法管轄區獲得知識產權或待批專利申請，這進一步展示了我們的研發能力。

### 我們的增長戰略

#### 加強與主機廠及ADAS或ADS公司的合作關係

為進一步擴大我們的業務經營規模，提高我們車規級激光雷達解決方案的銷量，我們目前正在與全球十多家主機廠及其他客戶進行最後的接洽，預計在未來幾年內可能實現量產。最近我們從其他主機廠及ADAS或ADS公司獲得十個贏單設計，我們計劃再接再厲，分配資源支持及時擴大、定制及交付，以滿足潛在客戶的預期用例。我們打算進一步提高及利用我們的激光雷達解決方案的卓越性能、我們相對於同行的競爭優勢、我們的量產能力、我們的客戶支持能力以及我們提供定制解決方案以滿足客戶特定需求的能力。我們還計劃充分利用及擴大我們的銷售及營銷團隊，以維護及發展與越來越多考慮為新車型或現有車型配備ADAS或ADS的主機廠及一級公司的關係。

我們計劃繼續投資於新激光雷達架構、設備及軟件升級技術，以及團隊擴張以支持研發計劃。我們將繼續優化產品設計，如減輕產品重量、減小產品尺寸、提高最終產品質量、優化結構、減少部件數目、取消額外流程及進一步擴大激光雷達解決方案的應用場景，我們認為這將削減產品成本及提高毛利率。

#### 不斷投資研發及擴大車規級激光雷達解決方案組合

我們正進一步開發1,550 nm系統，旨在優化我們的產品設計、改善技術基礎設施、降低成本、提高終端產品質量及進一步擴大獵鷹系列激光雷達解決方案的應用場景。2022年初，我們推出了905 nm激光波段的激光雷達靈雀系列激光雷達解決方案靈雀E。靈雀系列具有體積小、重量輕、功耗低及結構成本低的優勢。我們打算分配資源以進一步發展靈雀及獵鷹系列激光雷達解決方案，特別是於成本敏感型L2+乘用電動汽車及商用物流車輛中的應用，從而滿足近期獲得及潛在客戶不斷變化的需求。

## 目標集團的業務

### 通過供應鏈及流程效率優化生產成本

我們認為，控制我們的激光雷達解決方案的成本至關重要，這樣才能為我們的客戶提供更具吸引力的價格，並提高我們的激光雷達解決方案在汽車及非汽車應用場景中的採用率。為此，我們打算擴大我們的自營生產設施、升級現有生產線並擴大現有產能，以提高生產效率，降低單位成本，實現更大的規模經濟效益。我們利用汽車及非汽車激光雷達硬件產品研發活動之間的協同效應，這些產品在許多方面具有相似的技术特徵。例如，我們推出了一個新的非汽車激光雷達硬件系列，其硬件設計與我們的汽車激光雷達硬件基本相似，從而大幅節省了生產成本。我們還計劃與供應商及合作夥伴開展更緊密的合作，以利用他們已建立的供應鏈網絡及其在生產及產品定制方面的專業知識，並優化我們的生產流程。展望未來，我們打算藉由平湖及德清的生產設施支持關鍵組件、內部模具開發及自動化升級的持續本地化。該等措施有望進一步降低我們獵鷹系列激光雷達解決方案的物料清單成本。該等改進將有助於實現我們錄得正毛利及支持長期盈利能力的目標。

### 加強全球佈局

我們已在全球建立了銷售團隊，包括中國、美國、德國、日本及韓國。隨著業務規模的擴大，我們計劃在全球更多地區建立本地化的銷售及營銷團隊，以拓展及深化我們與全球更多供應商、客戶及業務合作夥伴的關係。我們還計劃在全球範圍內擴建研發中心及生產設施，以吸引當地技術人才，優化供應鏈管理及生產能力，我們相信這些對於支持我們的全球擴張至關重要。我們計劃採取以機遇為導向的靈活方針，當中計及全球宏觀經濟狀況、不斷變化的行業動態、客戶需求及我們的內部資源。作為該策略的一部分，我們將在出現潛在海外機遇時評估有關機遇，並可能優先考慮符合我們產品優勢及商業化佈局的機遇。

### 擴大非汽車激光雷達解決方案組合

我們計劃利用現有激光雷達解決方案產品在性能、成本效益、可靠性及容量方面的優勢，進一步開發商用非汽車激光雷達解決方案，並將其商業化。我們計劃調整我們的技術能力，將激光雷達解決方案應用於邊界安全場景及低空經濟。該等應用場景與汽車激光雷達用例具有類似的功能要求，使我們能夠優化發展及生產資源。我們認為，拓展至該等領域將使我們能夠擴大客戶基礎、提高生產線的產能利用率及降低對汽車行業週期的依賴。



## 目標集團的業務

### 投資軟件迭代及升級

我們打算進一步投資於我們的軟件能力，包括我們的OmniVidi平台，以提高我們軟件的兼容性、靈活性及分析能力，服務於更多的智慧交通應用場景並加強各種用例的處理。此外，我們還計劃為汽車客戶開發應用於他們的ADAS或ADS的軟件。我們認為該等軟件投資將提升我們激光雷達硬件的價值主張、增強客戶黏性並實現我們解決方案的差異化應用。

### 業務可持續性

於往績記錄期間，我們實現持續的業務增長，但仍處於虧損狀態。於2022年、2023年、2024年及截至2025年3月31日止三個月，我們分別錄得毛損41.3百萬美元、42.4百萬美元、13.9百萬美元及8.8百萬美元。截至2025年3月31日止三個月，我們錄得毛利3.2百萬美元。下表載列所示期間的若干財務數據。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(千美元)			(未經審計)	
收入 .....	66,302	121,108	159,575	26,222	25,296
毛損 .....	(41,321)	(42,359)	(13,906)	(8,801)	3,197
年／期內虧損 .....	(188,165)	(218,970)	(398,195)	(40,446)	(14,813)
(毛損) 毛利率 .....	(62.3)%	(35.0)%	(8.7)%	(33.6)%	12.6%

我們的車規級激光雷達解決方案主要服務於當前的全球L2+ ADAS市場，隨著技術不斷成熟，也有可能服務於全球ADS市場。全球激光雷達解決方案市場，尤其是車規級激光雷達解決方案市場（目前涵蓋ADAS應用）預計將出現大幅增長。預計激光雷達解決方案的應用在未來十年將出現大幅增長。根據灼識諮詢的資料，2024年全球激光雷達銷售收入已達19億美元，並預計將由2025年的35億美元增至2030年的413億美元，複合年增長率為63.7%。

我們於2022年開始量產及交付激光雷達解決方案。截至最後實際可行日期，蔚來已在其九款車型上採用我們的激光雷達解決方案。深向、贏徹科技及陝重汽亦已選擇將我們已開始量產及交付的激光雷達解決方案集成到其若干車型或ADAS中。此外，

## 目標集團的業務

截至最後實際可行日期，我們已獲得另外十家主機廠及ADAS或ADS公司（包括宏景智駕、摯途科技、Pony AI、中國三家國有汽車製造商、一家頭部合營企業汽車公司及中國另外三家分別專注於商用車、乘用電動汽車及網約車出行服務的公司）的贏單設計，這些公司已選擇將我們的激光雷達解決方案集成到其貨運及物流應用以及商用車應用的ADAS中。於往績記錄期間，我們實現了強勁的收入增長，從2022年的66.3百萬美元增至2023年的121.1百萬美元，並由2023年的121.1百萬美元增至2024年的159.6百萬美元。我們的總收入由截至2024年3月31日止三個月的26.2百萬美元減少至2025年同期的25.3百萬美元，主要乃由於配備我們獵鷹系列的蔚來車輛的銷量下降。詳情請參閱「財務資料－經營業績討論」。然而，隨著我們推出更多產品及吸引更多客戶，我們預計我們的銷量及收入將長期增長。例如，於往績記錄期間我們的靈雀系列因進入量產而銷量顯著增加，彰顯了我們進一步滲透至主機廠以及其他ADAS及ADS公司的強大潛力。

### 往績記錄期間的歷史虧損及經營現金流出分析

然而，我們的收入增長無法完全撥付所產生的各種成本和開支。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別錄得虧損188.2百萬美元、219.0百萬美元、398.2百萬美元、40.4百萬美元及14.8百萬美元。產生大量淨虧損的部分原因是非現金項目，包括向投資者發行的金融工具公允價值變動和以股份為基礎的薪酬。經剔除若干非現金和非經常性項目的影響後，於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別錄得經調整虧損（非國際財務報告準則計量）143.0百萬美元、137.2百萬美元、82.9百萬美元、31.2百萬美元及11.2百萬美元。我們於往績記錄期間錄得經調整虧損（非國際財務報告準則計量）乃主要由於我們於往績記錄期間錄得大量毛損及研發開支，原因如下：

- *在新興市場經營。* 全球激光雷達解決方案市場，尤其是車規級激光雷達解決方案市場（目前涵蓋ADAS應用）仍處於發展早期。具體而言，汽車行業激光雷達解決方案的滲透率仍然較低，根據灼識諮詢的資料，2024年僅為2.5%。此外，905 nm激光雷達細分市場相對較成熟，競爭較激烈且在中低端車型中的應用範圍較廣，與其不同的是，我們主要經營的高端1,550 nm激光雷達市場仍處於起步階段，參與者較少且應用較為專業。作為此細分市場的先行者，我們在設計及擴大解決方案規模時產生了龐大的前期研發

## 目標集團的業務

費用，導致了在實現盈利之前有較長爬坡期。為進一步鞏固我們在新興市場的地位和競爭力，我們已投入大量資源用於研發及產品開發，以確保我們能夠應對長期競爭。

- **創新產品的早期開發。**我們的獵鷹系列採用1,550 nm激光系統，其較更常用的905 nm激光雷達解決方案性能更優越。因此，獵鷹系列的成本遠高於905 nm的替代產品。然而，鑒於在定價方面市場接納度極為重要，我們擬向潛在客戶提供具競爭力的定價，以與905 nm激光雷達解決方案有效競爭。同時，獵鷹系列及其供應鏈仍處於早期開發階段，目前的生產成本仍然相對較高。我們於往績記錄期間的大部分收益源自獵鷹系列，其於2022年實現量產後直至2024年第四季度一直產生毛損。然而，獵鷹系列的毛利率一直穩定提高，由2022年的負64.6%增至2023年的負36.2%，並進一步增至2024年的負8.7%。於實現量產後，獵鷹系列於2024年第四季度首次實現正毛利率，於2025年第一季度實現毛利率17.5%，且隨著單位生產成本繼續下降，預期於日後繼續保持正毛利率。
- **不斷投資於研發及產品開發。**我們不斷投資於新產品和自動駕駛技術的研發。我們於往績記錄期間投資於三個不同波長的激光雷達解決方案的研發。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別產生研發開支78.1百萬美元、63.8百萬美元、37.0百萬美元、13.5百萬美元及7.8百萬美元，分別佔我們同期收入的117.8%、52.7%、23.2%、51.4%及30.8%。我們持續投資於研發使我們能夠量產1,550 nm激光波段激光雷達獵鷹系列，並開發905 nm激光波段激光雷達靈雀系列。
- **創新產品供應鏈建立。**激光雷達市場剛剛起步，這意味著穩定且最佳化的原材料和部件供應鏈仍在發展中。由於供應商數量有限，且需要定制部件，1,550 nm激光雷達早期的供應鏈發展不足，導致物料清單成本高企，生產效率低下。我們已分配大量資源建立並加強我們的供應鏈網絡，確保能可靠取得高品質的部件，同時應對供應商的產能限制和成本波動等挑戰。這些工作儘管對我們業務的長期可行性至關重要，但卻導致往績記錄期間出現虧損。

## 目標集團的業務

我們於往績記錄期間亦錄得淨經營現金流出。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別錄得經營活動所用現金淨額108.2百萬美元、133.1百萬美元、46.5百萬美元、37.5百萬美元及12.7百萬美元。該等現金流出主要歸因於我們於往績記錄期間產生的虧損。於設計及擴展我們的解決方案時，我們已錄得毛損並產生大量研發開支及前期成本，這與我們的早期發展階段一致。

我們旨在通過以下措施保持未來可持續發展及實現盈利：(i)持續增長收入並擴大銷量；(ii)積極減少銷售成本；及(iii)提高經營效率。隨著盈利能力提高，我們也預計經營現金流將同步改善。為了改善我們的淨虧損狀況，我們已採取多項具體措施。我們在2024年第四季實現正毛利率，並預計在2025年全年保持這一態勢，未來數年將進一步提高。我們亦正在積極拓展主要客戶以外的更廣闊的汽車及非汽車市場，包括其他主機廠、ADAS平台以及智慧城市和自動配送等領域。此外，我們已通過產品設計優化和更廣泛的供應鏈本地化實施成本控制措施。

### 收入和銷量持續增長

於2022年、2023年及2024年，我們的收入和銷量實現穩定增長。儘管截至2024年3月31日止三個月至2025年同期我們的收入略有減少，但我們預計收入和銷量增長將受以下因素的推動：

- **有利的市場趨勢。**全球激光雷達解決方案市場，尤其是車規級激光雷達解決方案市場（目前涵蓋ADAS應用）預計將出現大幅增長。這主要是由於隨著ADAS的滲透率不斷增加，以及全球絕大多數汽車主機廠在配備L2+或以上自動駕駛功能的車輛上採用激光雷達解決方案，人們對增強安全性的需求及重視程度不斷提高。預計激光雷達解決方案的應用在未來十年將出現大幅增長。根據灼識諮詢的資料，2024年全球激光雷達銷售收入已達19億美元，並預計將由2025年的35億美元增至2030年的413億美元，複合年增長率為63.7%。我們認為，我們已做好充分準備可充分把握市場潛力，在未來實現可持續的大幅增長。
- **改進解決方案和產品供應組合。**我們推出了獵鷹系列、靈雀系列及捷豹系列，且我們擬進一步發展現有及其他潛在產品供應組合，以打造更廣泛的車規級激光雷達解決方案組合。我們計劃利用我們在研發方面的投資進一步提升我們的產品供應組合，確保其始終處於創新前沿並符合市場需求。



## 目標集團的業務

通過利用我們的現有技術能力，我們旨在引入改進，從而不僅加強我們現有產品的競爭力，亦擴大我們的產品組合，以應對新的市場機遇。我們將繼續升級及迭代現有1,550 nm激光雷達解決方案，以優化產品設計、加強技術基礎設施、提高終端產品質量及擴大其應用場景。此外，根據灼識諮詢的資料，於2024年，全球汽車905 nm激光雷達解決方案的市場規模達10億美元，且預計將由2025年的18億美元增加至2030年的264億美元，該期間的複合年增長率為70.2%。我們於2024年實現靈雀系列905 nm激光雷達解決方案的量產，且計劃進一步開發及商業化該等解決方案，以適應不斷變化的市場趨勢及滿足更廣泛潛在客戶的需求，從而擴大我們的車規級激光雷達產品供應組合。預計該等努力將推動收入和銷量增加，支持可持續增長。

- **客戶留存與拓展。**我們期待加深與現有客戶的關係，並在廣度及深度上擴大我們的客戶群。若干主機廠及ADAS或ADS公司，如蔚來、深向、羸徹科技及陝重汽，已選擇將我們已開始量產及交付的激光雷達解決方案集成到其若干車型或ADAS中。於往績記錄期間，我們向我們的客戶交付總計超過493,000套車規級激光雷達解決方案。此外，截至最後實際可行日期，我們已獲得另外十家主機廠及ADAS或ADS公司（包括宏景智駕、摯途科技、Pony AI、中國三家國有汽車製造商、一家頭部合營企業汽車公司及中國另外三家分別專注於商用車、乘用電動汽車及網約車出行服務的公司）的贏單設計，這些公司已選擇將我們的激光雷達解決方案集成到其貨運及物流應用以及商用車應用的ADAS中。這些贏單設計顯示我們的激光雷達解決方案已獲選用，以集成至該等客戶的產品或系統中，根據我們贏單設計轉化為銷售訂單的歷史轉化率，此應能在一年內轉化為銷售訂單。我們的解決方案亦已被選為蔚來NT 3.0平台車型的標準配置，且我們於2025年開始量產。我們還與多家ADAS及ADS公司（如易控智駕）簽訂了合作協議，根據協議，我們將利用我們的技術、設計能力及行業經驗，支持及協助可能將我們的激光雷達解決方案集成到其管線車型或一體化ADAS中，用於商用車、貨運及物流等各種應用。

## 目標集團的業務

- *拓展新地域市場。*我們旨在將我們的業務覆蓋範圍擴展到中國以外的市場，並將我們的解決方案帶給全球合作夥伴。目前，我們與美國、歐洲和亞洲數家公司處於不同合作階段，以進行測試，並探索在其各自產品上採用我們的車規級激光雷達解決方案的潛力；具體而言，我們正與全球十多家主機廠和其他客戶進行最後的接洽，預計在未來幾年內可能實現量產。我們計劃加大全球業務開發及銷售與營銷力度，擴大海外市場的本地化團隊，並招聘資深人員。該等舉措旨在加強我們與全球主機廠的關係。
- *推出非車用解決方案滿足各種應用場景的激增需求。*我們已在非汽車激光雷達解決方案市場投入精力，包括智慧交通、智慧軌交、工業安全及自動化及V2X。根據灼識諮詢的資料，我們是首批在汽車及非汽車解決方案方面都擁有商業化往績記錄的廠商之一。我們計劃在廣泛的應用場景中推出採用更先進技術的非車用解決方案，我們認為這使我們能夠收取更高的價格，並能進一步推動我們的收入增長。

我們擬利用特殊目的收購公司併購交易的所得款項淨額推動我們收入的增長。詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

### 降低銷售成本

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們的銷售成本分別為107.6百萬美元、163.5百萬美元、173.5百萬美元、35.0百萬美元及22.1百萬美元，分別佔我們同期收入的162.3%、135.0%、108.7%、133.6%及87.4%。由於以下因素，我們認為我們能夠降低銷售成本：

- *產品設計優化。*通過開發高性能激光雷達產品，我們在研發、商業化及生產激光雷達解決方案方面已積累專業知識，而這將進一步增強我們的行業競爭力。我們不斷優化產品設計，如減輕產品重量、減小產品尺寸、提高最終產品質量、優化結構、減少部件數目及取消額外流程，我們認為這將削減產品成本及提高毛利率。由於我們不斷努力，於往績記錄期間，我們的激光雷達解決方案的成本大幅下降，預期於未來數年將進一步下降。

## 目標集團的業務

- **成熟的供應鏈。**在行業趨勢利好及激光雷達技術採用率不斷提高的推動下，預計原材料及部件的供應鏈將變得越來越穩定及成熟。於往績記錄期間，我們分配大量資源用於建立雙供應商制度，據此，我們旨在就用於生產的各關鍵原材料和部件尋求與至少兩家供應商建立供應關係。該舉措加強我們供應鏈的穩定性，並增強我們的談判能力，而這兩項對我們的有效採購成本控制至關重要。我們擬持續投入大量資源用於進一步加強我們的供應鏈網絡，包括與主要供應商建立戰略合作夥伴關係，以確保能穩定取得高品質的部件。
- **實現規模經濟。**隨著產量增加，我們預計將實現更大的規模經濟，這將顯著提高我們運營的成本效率。產量增加可優化生產流程、更好地利用固定成本，並通過批量採購原材料及部件提高採購效率。預計這些效率將有助於降低單位生產成本、提高利潤率及整體運營的可擴展性。我們還打算提高我們的產能及生產線的自動化水平。儘管有關投資可能會導致短期內我們的資本支出增加，但其將簡化並精簡我們的生產流程及提高成本效率，進而提高我們的盈利能力。

### 提高毛利

於往績記錄期間，我們不斷優化我們的產品設計，以降低生產成本，並強化我們的供應鏈，以更好地控制採購開支。由於該等持續努力，於往績記錄期間，我們的激光雷達解決方案的成本大幅降低。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別錄得毛損41.3百萬美元、42.4百萬美元、13.9百萬美元、8.8百萬美元及毛利3.2百萬美元，表明毛損呈收窄趨勢。我們於2024年第四季度已實現正毛利率且於2025年第一季度維持毛利狀況。這一里程碑有力地證明了我們戰略的成效，標誌著我們向可持續增長和盈利邁出了重要一步。於未來數年，我們的產品成本預期將進一步下降，且我們預期將於2025年維持正毛利率，且未來數年將進一步提高。

### 提高運營效率

於往績記錄期間，我們投入大量資源用於研發及發展我們的研發能力，以推出新產品、優化並升級我們的現有產品，並保持我們的市場領先地位。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別產生研發開支78.1百萬美元、63.8百萬美元、37.0百萬美元、13.5百萬美元及7.8百萬美元，分別佔我們

## 目標集團的業務

同期收入的117.8%、52.7%、23.2%、51.4%及30.8%。早期研發流程已基本完成，這從研發成本佔收益的百分比已開始下降這一事實茲以證明。我們的獵鷹系列及靈雀系列分別於2022年及2024年進入量產階段，且將於未來數年成熟。未來隨著我們自動駕駛技術的發展和我們產品組合的擴大，我們的研發開支絕對金額可能會增加；然而，我們預計，隨著我們產品組合的成熟，我們的研發開支（不包括以股份為基礎的付款）佔收入的百分比在長遠而言將逐漸下降。

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們的行政開支分別為15.2百萬美元、18.3百萬美元、21.4百萬美元、5.9百萬美元及5.0百萬美元，分別佔我們同期收入的23.0%、15.1%、13.4%、22.5%及19.7%。從2022年到2023年並進一步至2024年，以及從截至2024年3月31日止三個月至2025年同期，我們的行政開支佔收入的百分比下降，乃主要由於我們的收入大幅增加以及因業務擴張帶來的規模經濟裨益。我們預計，未來隨著我們的業務擴張，我們的行政開支絕對金額將會增加，但行政開支（不包括以股份為基礎的付款和上市開支）佔收入的百分比在長遠而言或會逐漸下降。

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們的銷售及營銷開支分別為6.9百萬美元、9.2百萬美元、8.2百萬美元、2.5百萬美元及2.2百萬美元，分別佔我們同期收入的10.4%、7.6%、5.1%、9.4%及8.8%。於往績記錄期間，我們的銷售開支佔收入的百分比保持在相對較低水平。我們預計，未來隨著業務和服務網絡擴張，我們的銷售開支絕對金額將會增加。我們預計，未來我們的銷售開支（不包括以股份為基礎的付款）佔收入的百分比在長遠而言或會逐漸下降。

為提高運營效率，我們將在研發、銷售及營銷以及一般管理和行政職能部門實施有針對性的措施。在研發方面，我們旨在簡化項目管理流程，專注於高影響力創新，並利用先進工具加速產品開發及優化資源分配。在銷售及營銷方面，我們將加強大客戶管理，深化與主機廠和一級ADAS或ADS公司的合作夥伴關係，並定制營銷活動，強調我們的價值主張。此外，我們將利用數據分析和行業活動來完善戰略，發起優質營銷活動並擴大市場覆蓋範圍。在一般管理和行政運營方面，我們將自動化日常任務、優化組織結構，並實施績效監控工具，以提高生產力，同時降低成本。總之，這些措施旨在推動運營的可擴展性、提高利潤率並支持可持續增長。



## 目標集團的業務

上文概述的戰略舉措獲所得款項擬定用途的支持。我們計劃為激光雷達產品平台的持續發展及商業化分配資金，包括提升1,550 nm獵鷹系列及擴張905 nm靈雀系列，以滿足多樣化的客戶需求。我們還打算升級及自動化平湖及德清的生產線，以改善成本效益、生產可擴展性，並支持汽車及非汽車應用的交付。此外，我們計劃通過加強海外市場的本地化銷售及研發團隊來拓展我們的全球業務發展能力。同時，該等舉措擬提高我們的盈利能力、改善營運可擴展性並增強我們滿足不同地區及應用場景的市場需求的能力。

董事認為，儘管客戶集中在蔚來且產品集中在獵鷹系列，但我們的業務模式仍屬可持續。我們與蔚來的關係建立在相互合作和技術創新的基礎上，提供了穩定的收入基礎，並證明了我們在汽車行業的競爭力。根據灼識諮詢的資料，對關鍵客戶的有關依賴符合初創公司的行業慣例，初創公司往往專注於主要客戶，以建立市場信譽和穩定的收入來源，然後再進行多元化經營，特別是在我們主要經營的1,550nm激光雷達解決方案市場，因為與905nm激光雷達解決方案相比，採用這些解決方案的主機廠及其他市場參與者的數量仍然相對有限。此外，我們實施了強有力的風險緩解措施，並成功獲得許多其他客戶和贏單設計，這體現了我們致力於減少對任何單一客戶的依賴，並鞏固了我們的市場地位。詳情請參閱「—我們與蔚來的關係」。此外，我們在研發方面的持續投資增強了我們的技術能力，使我們能夠提高現有產品的性能和競爭力，同時使我們能夠把握未來的市場機遇。這些因素共同增強了我們對業務模式可持續性的信心。

### 我們的技術架構

激光雷達利用激光束掃描來生成探測目標的三維信息，如相對位置及形狀。隨著汽車變得更智能（發展到L2+及以上級別的ADAS及ADS），汽車需要承擔越來越多的駕駛活動，這就需要能夠以高分辨率、高精度感知及探測遠處的物體的探測工具，其性能類似甚至優於人眼。激光雷達更強的深度精度是對攝像頭及雷達的有效補充，這對L2+自動駕駛非常重要。此外，激光雷達的技術特性決定了它不會捕獲個人數據及車牌信息，這使得激光雷達在許多需要保護數據隱私的場景中成為更合適的選擇。

## 目標集團的業務

我們相信，我們的差異化技術架構是我們激光雷達解決方案卓越性能的基礎，也是不可或缺的。我們的技術架構設計可將激光雷達解決方案應用於不同場景。即使物體的反射率不高（即反射率僅有10%），其亦能探測到距離長達250米的物體。其在較低速的區域亦運作良好，例如在中低速區域執行中距離探測。我們還認為，我們採用的半固態掃描機制是一種非常成熟的掃描解決方案，能夠以較低的成本提供較高的技術性能。

根據不斷變化及發展的市場需求，我們在選擇不同的垂直及水平掃描分辨率技術時具有足夠的靈活性。我們的架構還允許充分的技術擴展。

### 激光系統及波長

我們選擇1,550 nm系統的短波紅外激光作為適用於需要遠距離探測的高速駕駛場景的波長，並開發了雙軸鏡面掃描技術架構。1,550 nm系統對10%反射率目標的探測距離更遠，可達250米（探測距離還可擴展到未來幾代產品）。我們正在不斷完善我們的硬件平台，並確定了進一步降低成本、尺寸及功耗的明確技術路線，在不影響1,550 nm系統卓越性能的前提下，接近905 nm系統的水平。

除開發1,550 nm系統的能力外，我們還發展適用於其他需要中探測距離及廣角環視的中低速駕駛場景的905 nm系統的能力。2022年初，我們推出了905 nm激光波段的激光雷達靈雀系列激光雷達解決方案。靈雀系列具有體積小、重量輕、功耗低及結構成本低的優勢。靈雀W可作為副激光雷達，與我們的主激光雷達獵鷹配合使用，實現對車輛周圍環境的360度覆蓋，包括盲點檢測。靈雀E可作為主激光雷達，應用於需要中探測距離及廣角環視的中低速駕駛場景。

### 掃描及探測機制

我們採用半固態掃描機制，我們相信這種機制比其他掃描機制（包括傳統的旋轉式掃描及固態掃描）具有更好的性能。與傳統的機械式掃描儀相比，半固態掃描儀可以實現更小的尺寸、更高的分辨率及更高的可靠性，以滿足特定應用場景的需要，而這些正是達到車規級標準所必需的屬性。與固態方法相比，半固態掃描技術更加成熟，性能更佳。

## 目標集團的業務

在半固態掃描技術中，我們就1,550 nm系統採用雙軸鏡面掃描儀及就905 nm系統採用單軸鏡面掃描儀，而不是微電子機械系統(MEMS)，因為我們相信，與MEMS相比，採用雙軸鏡面掃描技術的激光雷達性能更高、使用壽命更長、可靠性更高。此外，與其他掃描機制（如MEMS）相比，我們的掃描機制下的掃描鏡供應鏈更為成熟，因此我們更容易為我們的激光雷達解決方案的量產獲得穩定而優質的供應。

我們還在1,550 nm系統中採用雪崩光電二極管探測(APD)機制，同時在905 nm系統中採用硅光電倍增管(SiPM)及單光子雪崩二極管(SPAD)方法，將光信號線性轉換為電信號。SiPM技術實現重大突破，提高了905 nm激光雷達生成的點雲圖像的精度。SiPM技術發展還令我們可專注於除1,550 nm產品外905 nm激光雷達解決方案的開發及商業化。

### 軟件能力

激光雷達軟件與傳感器硬件配合處理檢測到的原始信息，並將這些信息轉換成三維點雲。三維點雲可通過感知算法進一步擴展，生成物體列表，這是ADS算法的第一步。

我們相信，軟件能力對於激光雷達解決方案市場的參與者而言正變得越來越重要，因為作為一家激光雷達公司，我們可以利用原始數據以及激光雷達解決方案的特性，實現激光雷達硬件及軟件之間共同優化。

### 我們的解決方案

我們的激光雷達解決方案包括兩個關鍵組件：我們的各種系列激光雷達傳感器硬件及我們的OmniVidi軟件，後者可擴展激光雷達傳感器硬件的適當功能。

下表載列於往績記錄期間按產品系列劃分的銷量及平均售價明細。








	銷量	平均售價
	(台)	(美元)
獵鷹 .....	474,628	760
靈雀 .....	18,586	375
捷豹 .....	245	6,546

## 目標集團的業務















於往績記錄期間，自2022年開始量產以來，我們適用於ADAS應用的產品的平均售價不斷下跌。該趨勢反映典型產品生命週期，即產品推出後價格逐漸下跌直至成熟期。根據灼識諮詢的資料，該等價格調整與行業規範一致，且與所觀察到的同行的做法一致。因此，我們預期未來的平均售價會持續下跌。

我們的激光雷達傳感器硬件產品主要包括獵鷹、靈雀及捷豹，設計用於各種汽車及非汽車應用場景。下表載列這三個系列的主要性能指標。








### 獵鷹（超遠距激光雷達）

	 0.1°x0.1° ROI分辨率（水平x垂直）	 1.5m~500m (250m@10%) 探測距離	 2cm (1σ) 距離精度
	 120°x9.6° ROI視場角	 120° × 25° 視場角	 10FPS（可調節） 幀率

### 靈雀E1X（遠距離激光雷達） / 靈雀W（廣角激光雷達）

	 0.1°x0.1°/0.1°x0.2° 分辨率（水平x垂直）	 1m~250m (200m@10%) 探測距離	 3cm (1σ) 距離精度
	 6W 功耗	 120° × 20° 視場角	 10FPS（可調節） 幀率
	 0.15° × 0.36° 分辨率（水平x垂直）	 0.1m~150m (70m@10%) 探測距離	 最高1cm (1σ) 距離精度
	 < 7.2W 功耗	 120° × 70° 視場角	 10~20FPS（默認10） 幀率

### 捷豹

	 300線 分辨率	 280m/400m 探測距離	 <3cm (1σ) 距離精度
	 0.09° × 0.13° 角分辨率	 100°/65° × 40° 視場角	 -40°C~85°C 工作溫度

\* 捷豹系列不用於汽車場景。



## 目標集團的業務

### 獵鷹系列

我們的獵鷹系列是為蔚來Aquila超感系統而設計的，並可根據其他主機廠合作夥伴的車輛設計以及他們希望實現的ADAS及ADS功能進行進一步調整，以滿足他們的要求。截至最後實際可行日期，獵鷹系列亦已獲得來自客戶的贏單設計，包括贏徹科技、深向、Plus (智駕)、UDrive (友道智途)、吉利遠程、陝汽重卡及Pony AI。獵鷹的仿生設計模擬了人眼的功能，有助於獵鷹同時看到前方及兩側的情況，並使獵鷹具有大視場角和高角分辨率，視場角內的高分辨率區域可調節，這與人眼的功能十分相似。探測距離最遠可達500米，對於10%反射率目標，探測距離可達250米，檢出概率超90%。分辨率可達0.1度(垂直) × 0.1度(水平)，這使獵鷹精英版能夠有效感知遠距離的小型物體。獵鷹精英版採用高度集成的設計，可在各種應用場景中輕鬆部署及維護，從而在複雜的路況下實現更好的可視性及更高的安全性。高密度感興趣區域(「ROI」)可根據需要在每一幀上同時進行實時調整。這確保了關鍵檢測區域的清晰度及自動駕駛的安全性。除汽車應用外，我們的獵鷹系列激光雷達解決方案在探測距離及分辨率方面也具備必要的規格，可應用於V2X、智慧高速及智慧軌交等非汽車場景。

我們還推出了獵鷹智能版，目前正處於商業化階段。獵鷹智能版是一體式超遠距AI激光雷達解決方案。在獵鷹激光雷達解決方案的基礎上，我們的獵鷹智能版系列嵌入了一站式AI模塊，無需外部邊緣計算能力即可支持主要類型的深度學習框架及算法。這種嵌入式集成設計大幅降低了客戶實施及維護我們產品的複雜性。獵鷹智能版的分辨率可達0.05(垂直)度 × 0.05(水平)度，最大探測距離為500米，掃描能力為每秒1,700線，視場角為120度 × 25度，均由運算能力為32 TOPS (每秒萬億次運算)的AI芯片提供支持。

### 靈雀系列

靈雀系列是我們的中距離緊湊型激光雷達解決方案，針對城市中低速應用場景。我們還靈活搭建其技術架構，使其能夠實現更高的分辨率、更遠的探測距離及不同尺寸的視場角。靈雀系列具有體積小、重量輕、功耗低及結構成本低的優勢。我們正在收集客戶的設計要求，並正在開發最能滿足這些要求的幾種產品型號。

我們於2022年初推出了靈雀E中距離激光雷達解決方案，其最大探測距離為250米，對10%反射率目標的探測距離為200米。靈雀E的分辨率可達0.1度(水平) × 0.1度

## 目標集團的業務

(垂直)，視場角可達120度 × 20度。靈雀E重600克，體積小巧，為34毫米(高) × 126毫米(寬) × 105毫米(深)，工作功率不到9瓦。靈雀E的可配置幀率約為每秒10-20幀。靈雀E解決方案已獲中國多家乘用電動汽車製造商選用為若干車型的主激光雷達。靈雀E解決方案將於2025年開始量產及交付。

我們還在2023年推出了靈雀W中距離激光雷達解決方案，其最大探測距離為150米，對10%反射率目標的探測距離為70米。靈雀W的分辨率可達0.15度(水平) × 0.36度(垂直)，視場角可達120度 × 70度。靈雀W重量不到750克，體積小巧，為85毫米(高) × 102毫米(寬) × 106毫米(深)，工作功率不到7.2瓦。

2024年7月及9月，我們開始量產及交付安裝在蔚來換電站的靈雀W激光雷達解決方案。在蔚來換電站應用靈雀W激光雷達解決方案開啟了高精度遠距離識別。120度 × 70度的視場角能提供可靠的空間探測數據，幫助進入換電站的車輛自動泊車。靈雀W解決方案亦獲蔚來選用為副激光雷達，與我們的主激光雷達獵鷹互補，實現對車輛周圍環境的全面覆蓋，包括盲點檢測。靈雀W作為副激光雷達於2024年12月及2025年1月開始量產及交付。

### 捷豹系列

我們的捷豹系列是300線遠距離圖像級激光雷達硬件傳感器，為收集詳細可靠的數據而設計。其可廣泛應用於城市道路、高速公路、地鐵及鐵路等非汽車應用場景，以感知並促進城市及高速公路路況管理。捷豹系列具有寬視場角及高分辨率，可實現長達400米的精確探測，並能對道路使用者進行分類，有助於提高道路安全。探測距離遠意味著覆蓋一定長度的道路所需的設備更少，從而降低了成本及維護工作量。捷豹還被應用於工業自動化場景。例如，捷豹系列激光雷達安裝在採礦卡車上，用於探測道路障礙物、其他卡車及礦區地形。其通過了不同場景下的各種壓力測試，即使在礦井中劇烈震動的卡車上也能保持穩定的性能。我們自2024年開始終止銷售捷豹系列，主要因客戶產品升級，需求轉向獵鷹及靈雀系列。

### 應用場景

我們的客戶將我們的激光雷達解決方案應用於汽車、高速公路、地鐵線路、軌道、採礦、V2X項目及智慧城市等多種應用場景。

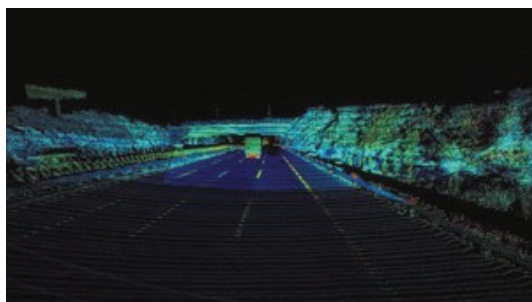
## 目標集團的業務

### 汽車場景

我們的激光雷達解決方案作為一種感知工具被集成到汽車中，以促進各種ADAS及ADS功能的實現。我們不同系列的激光雷達解決方案針對不同的汽車場景而設計，主要包括高速駕駛場景下的遠距離探測以及城市中低速駕駛場景下的中距離探測。汽車場景下激光雷達解決方案通常包括我們的獵鷹及靈雀系列。下圖展示我們的激光雷達解決方案在汽車上的位置。



下圖展示我們的汽車激光雷達解決方案生成的真實世界圖像及點雲圖像，這些圖像無法識別車牌號碼或人臉等個人信息。



### 高速公路場景

我們的激光雷達通常安裝在天橋或廣告牌等固定裝置上，以捕捉高速公路上車道及車輛等物體的信號。高速公路場景下激光雷達解決方案通常包括我們的獵鷹及捷豹系列。下圖展示我們的激光雷達解決方案在高速公路上的位置。

## 目標集團的業務



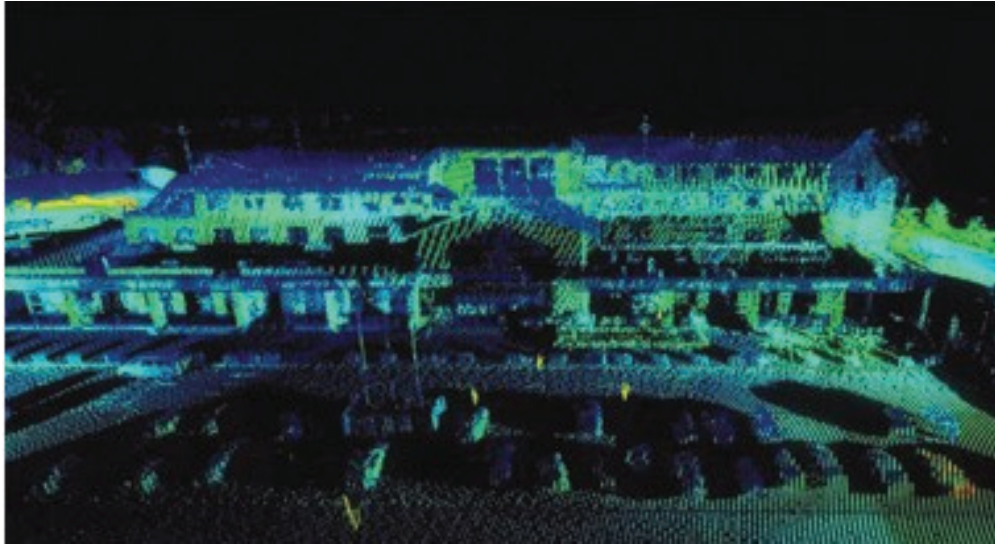
下圖展示我們安裝在高速公路上的激光雷達解決方案生成的點雲圖像，其中通常包括與車道、車距以及周圍地形相關的信息。



下圖展示我們安裝在高速公路服務中心上方的激光雷達解決方案生成的點雲圖像，其中包括車道、停車位及建築物的信息。



## 目標集團的業務



### 地鐵及鐵路場景

我們的激光雷達還可以安裝在地鐵及鐵路列車的車頭以及鐵軌上方，幫助探測軌道狀況，如地鐵或鐵軌上方的物體或障礙物。汽車場景下激光雷達解決方案通常包括我們的獵鷹系列。下圖展示我們的激光雷達解決方案在地鐵及鐵路場景中的位置。



安裝在地鐵列車上



安裝在列車上 (內部視角)



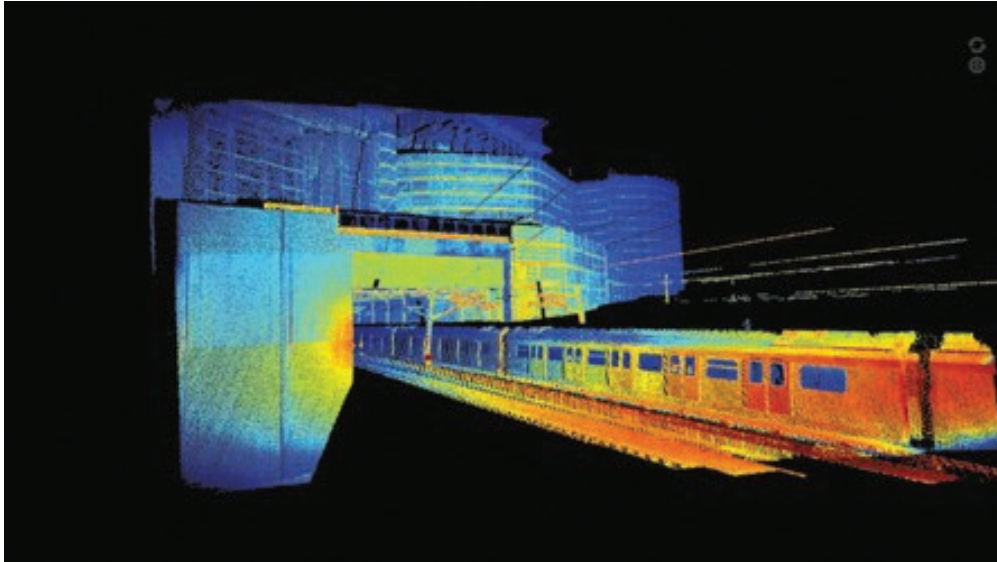
安裝在列車上 (外部視角)



安裝在列車軌道上方

下圖展示我們安裝在鐵路上方的激光雷達解決方案生成的點雲圖像，其中包括軌道、軌道上的物體、隧道等信息。

## 目標集團的業務



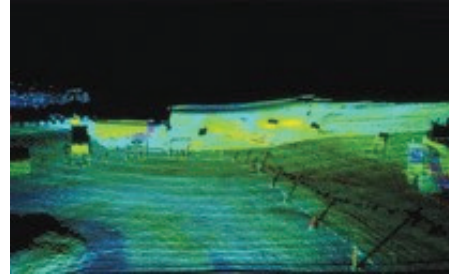
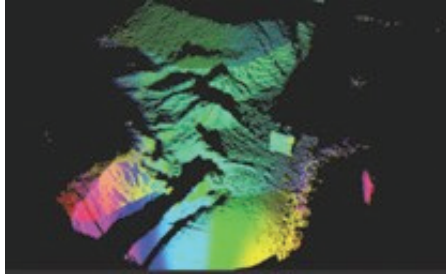
### 採礦場景

我們的激光雷達還可以安裝在採礦卡車上，幫助探測道路上的障礙物、尖銳的小石頭、錐桶及對向卡車等物體。同時，高分辨率點雲還可以幫助客戶繪製高精度地圖，並在實際採礦作業中協助進行實時定位。採礦場景下激光雷達解決方案通常包括我們的獵鷹及靈雀W系列組合。下圖展示我們的激光雷達解決方案在採礦場景中的位置。



下圖展示我們安裝在採礦場景中的激光雷達生成的點雲圖像，顯示了礦井中的物體及礦井的總體地形。

## 目標集團的業務



### V2X場景

V2X指的是「車聯萬物」，是一種使車輛能夠與外部交通環境（包括其他車輛、基礎設施、行人及互聯網）進行交互的技術。我們的圖像級超遠距激光雷達解決方案可對交通路口進行全息掃描，並將掃描信號還原成點雲，使用戶能夠應用算法識別及分析不同類型的信息，包括行人、機動車、運動角度、速度、加速度及交通流量等。這可以幫助客戶檢測盲點並發出警報，分析交通擁堵信息，從而提高交通控制效率。V2X場景下激光雷達解決方案通常包括我們的獵鷹及捷豹系列。下圖展示我們的激光雷達解決方案在V2X場景中通過對典型交通路口的全息掃描生成的點雲圖像。



### 智慧城市場景

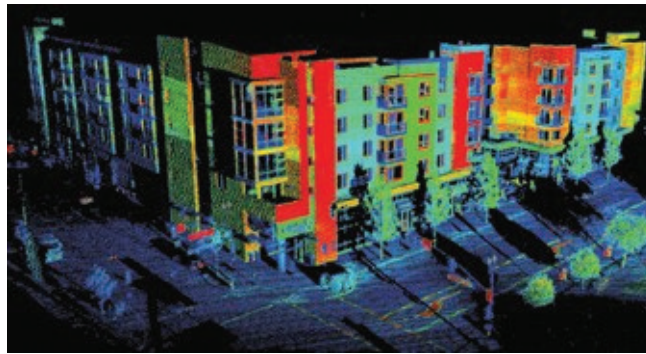
我們的激光雷達解決方案可安裝在城市道路或其他市政建築旁，用於探測及監控城市公共空間狀況，如道路、公共設施（樹木、人行道、路燈等）及建築物，從而使當地市政府能夠提供以數據為驅動的、更高效的公共市政服務，優化城市功能，提高居民生活質量。智慧城市場景下激光雷達解決方案通常包括我們的獵鷹系列。下圖展示我們的激光雷達解決方案在智慧城市場景下的安裝位置。



## 目標集團的業務



下圖展示我們應用於智慧城市場景中的激光雷達解決方案生成的道路、建築物及其他城市構築物及設施的點雲圖像。



### 我們的軟件

我們開發了專有的OmniVidi軟件，該軟件與我們的激光雷達硬件配合使用，使客戶能夠處理檢測到的原始信息，並將檢測到的物體信息發送給機器。例如，通過OmniVidi，一旦我們的激光雷達檢測到行人進入人行橫道等預定區域或人行橫道以外的道路區域，這些信息就會與交通信號燈的輸入信息相結合，從而觸發適當的警告，該警告可由路邊裝置向附近的智能汽車廣播，或顯示在醒目位置以提醒來往司機。我們的OmniVidi將激光雷達解決方案的功能擴展到感知之外，直接幫助提高車輛及其他非汽車機械的安全性及性能。利用其探測算法，我們的OmniVidi可以將探測到的物體分為不同類型，如車輛、列車、行人及軌道上的異物等，並分別標記在點雲圖像上。在這種探測能力的基礎上，OmniVidi還能識別異常情況下的車輛（如超限車輛及超速車輛），觸發警報信號，並分析交通狀況。OmniVidi不需要電線桿、天線或其他專用設備，這大幅降低了故障率、實施及維護的複雜性。

## 目標集團的業務

OmniVidi可以進行配置，以便在異常事件發生時，將點雲保存為三維點雲或二維圖像格式。我們使客戶能夠實時記錄數據，然後將數據發回客戶的服務器進行存儲，以便進一步訪問及處理。此外，預定義的操作，如在某些協議中發送通知，將根據用戶預定義的業務規則執行。

OmniVidi軟件可與硬件分開銷售，亦可與硬件整合銷售。定價根據個別情況，通過與客戶公平協商按不同水平釐定。

下圖展示OmniVidi用戶界面。通過該界面，用戶可以查看我們的激光雷達解決方案收集的實時點雲信息、實時車輛信息、交通流量及統計數據、特殊事件記錄（帶回放功能）。



OmniVidi用戶界面－高速公路場景



OmniVidi用戶界面－城市場景

如以下案例研究所示，OmniVidi已廣泛應用於現實生活中的各種場景。我們預期將繼續擴展及升級OmniVidi的功能，以覆蓋更多的汽車及非汽車應用場景。

### OmniVidi案例研究：地鐵線路場景

在拆除地鐵線路一段地面軌道旁的建築物時，建築碎渣掉落到軌道上，對地鐵線路的安全及順利運營構成了潛在威脅。在安裝我們的解決方案之前，地鐵線路運營商僅為地鐵列車配備了攝像頭，但由於攝像頭的探測距離較短，且照明條件較差，探測軌道上異物的能力有限，可能會妨礙其運行。為了提高安全性，地鐵線路運營商引進了我們基於激光雷達的異物入侵檢測系統(OmniVidi-ID)，該系統使用我們的激光雷達硬件作為主要傳感器，並與攝像頭等其他傳感器配合使用。我們的OmniVidi-ID系統可使列車探測到前方100多米處的物體，並且在惡劣天氣或夜間受照明條件較差的影響較



---

## 目標集團的業務

---

小。OmniVidi-ID系統可以快速準確地識別軌道上的異物以及其他類型的靜止及移動物體，如行人及其他列車，並立即向司機及操作員發出警報。我們的OmniVidi-ID系統配備了高性能、高精度的深度圖感知算法，使系統能夠在0.2秒內實現上述識別功能。

### 研發

我們在基於激光雷達技術的研發方面投入了大量資源，我們相信，強大的研發能力是保持市場領先地位的核心競爭優勢。

我們的研發活動始於美國硅谷，現已擴展到中國，以充分利用兩國的人才優勢。截至2025年3月31日，我們在中國擁有253名全職研發人員，其中114名擁有碩士或以上學位，平均工作經驗超過八年。我們在美國也有17名研發人員，其中絕大多數擁有碩士或以上學位，平均工作經驗超過20年。

我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月的研發支出分別為78.1百萬美元、63.8百萬美元、37.0百萬美元、13.5百萬美元及7.8百萬美元。我們的工作重點是開發新的高性能激光雷達解決方案，以滿足現有客戶的需求，並拓展更多客戶。研發團隊還與我們的運營及供應鏈職能部門合作，開發可擴展的可靠生產流程。

我們正在進一步開發1,550 nm系統，旨在降低獵鷹系列激光雷達解決方案的生產成本。同時，我們還在利用我們技術架構的靈活性開發905 nm系統，用於需要中探測距離及廣角環視的更多樣化應用場景。我們打算進一步拓寬905 nm系統的應用場景，將具有價格競爭力的全球工廠安裝產品納入其中。

## 目標集團的業務

我們過往及日後研發項目載於下表：

項目名稱	開始時間	結束時間／ 未來項目的 估計結束時間		說明
		開始時間	估計結束時間	
1,550nm獵鷹系列 激光雷達	2021年		2026年	此為車規級、圖像級超遠距激光雷達項目。其旨在實現最遠探測距離500米及實現在反射率為10%的情況下最遠探測距離250米，令高速駕駛時可提前檢測事故。我們計劃部署ASIC，提高激光雷達分辨率及使用動態ROI功能進行更好地跟蹤。
905nm靈雀系列 激光雷達	2024年		2027年	此為車規級遠距前視激光雷達項目。我們旨在實現最遠探測距離250米，且水平視場角為120°及垂直視場角為20°，並在該兩個方向以0.1°的圖像級分辨率生成點雲。我們計劃令該激光雷達實現重量輕、功耗低及易於量產。其亦有潛力可用於建築機械、低速物流、機器人、智慧運輸系統及智能基礎設施。

## 目標集團的業務

項目名稱	開始時間	結束時間／ 未來項目的 估計結束時間		說明
905nm 靈雀系列 補盲激光雷達	2022 年	2026 年		我們使用 VCSEL 及 SiPM 技術，旨在實現超廣視場角 $120^{\circ} \times 70^{\circ}$ ，以及高分辨 $0.1^{\circ} \times 0.36^{\circ}$ ，且在反射率為 10% 的情況下測量能力達 70 米及最遠探測距離為 150 米。我們計劃採用緊湊型設計，以避免複雜的冷卻，並令其易於集成到車體。
905nm Flash 系列 激光雷達	2024 年	2027 年		此為純固態超廣角補盲激光雷達項目。我們旨在利用電子掃描技術實現 $140^{\circ} \times 100^{\circ}$ 視場角，盲點在 10 厘米以下。其設計旨在與前向超長距激光雷達集成，以實現 $360^{\circ}$ 視角，為 3 級自動駕駛提供支持及大幅提高安全性。其亦有潛力可用於自動物流車、人形機器人等。

## 目標集團的業務

### 與蔚來合作

2022年10月，我們開始與蔚來合作研發ASIC芯片，旨在增強我們車規級激光雷達解決方案的圖像處理功能及提高車規級激光雷達解決方案的計算能力，並令我們的產品更具成本效益。相較於先前的高速ADC及FPGA，ASIC芯片將功耗由30瓦降至20瓦。ADC的信號採樣分辨率由8位增至9位，提升了激光雷達的測距精度與反射率測量精度。此外，ASIC芯片將激光回波接收的物理通道數量由4個增至8個，使激光雷達系統的點雲密度翻倍。這種合作涵蓋了研發過程中的每一個階段，從產品設計到出廠前的技術審查、測試及驗證。從項目啟動到ASIC芯片產品達到量產標準後項目結束，我們負責根據預先確定的開發里程碑向蔚來支付一系列款項。於往績記錄期間，根據有關合作協議，於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月產生的研發開支分別為36.2百萬美元、5.9百萬美元、零、零及零，截至最後實際可行日期應付蔚來的42.1百萬美元仍未支付。根據協議，蔚來永久保留其在ASIC項目中使用的原有IP（包括第三方IP許可、EDA軟件許可及相關硬件）的權利。然而，這不會對我們向其他客戶提供配備ASIC芯片產品的能力造成重大影響，因為在項目期間開發並源自我們背景IP的關鍵激光雷達相關IP可以自由使用、修改和升級，包括與第三方的合作。根據協議，我們可在無須蔚來同意的情況下向其他客戶提供配備ASIC芯片的產品。蔚來與我們共享開發過程中產生的知識產權。

協議的主要條款主要包括以下各項。

**期限：**協議於履行所有義務前一直有效。

**知識產權：**雙方保留各自既有知識產權的所有權，不受本協議影響。根據項目新開發的知識產權將由雙方共同擁有。我們有權單獨或與第三方共同使用、修改及更新知識產權。蔚來的知識產權僅限於項目使用，除非我們明確約定，否則不得單獨或由第三方使用。

## 目標集團的業務

**責任：** 任何一方如違反其於協議項下的責任，均應對由此產生的所有損失負責。然而，任何一方均不對間接、附帶或懲罰性損害承擔責任，且責任總額以協議總值為上限。

**終止：** 經雙方同意，因通知後仍未糾正重大違約行為，或因破產或重大資產轉讓，協議可提前終止。

於2024年1月，第三方供應商通過蔚來生產的ASIC芯片進入量產階段，並集成到我們為蔚來提供的獵鷹系列產品，儘管其並非我們的原材料採購或產品收入的一部分。為了向其他客戶提供配備ASIC芯片的激光雷達解決方案，我們正在與蔚來磋商單獨的採購協議，以自蔚來購買有關ASIC芯片。雖然ASIC芯片提升了我們產品的功能，但它們並非我們的激光雷達供應組合的必需品。此外，我們有權單獨使用知識產權。因此，預計與蔚來合作開發ASIC芯片不會增加我們對蔚來的依賴。

### 知識產權

自我們成立以來及截至2025年3月31日，我們已內部開發各種硬件和軟件相關知識產權，包括：(i)在美國的67項註冊專利、73項待批專利申請和一個註冊商標；和(ii)在中國的55項註冊專利、三項已獲批專利申請、76項專利申請、34項軟件著作權和17個註冊商標。我們在日本、韓國、德國和歐洲等其他司法管轄區也擁有20項註冊專利、九項待批專利申請，並有一項在世界知識產權組織註冊的註冊商標及向世界知識產權組織提出的19項待批申請。此外，我們在日本擁有兩個商標、在澳大利亞擁有兩個商標、在歐盟擁有六個商標、在英國擁有六個商標、在沙特阿拉伯擁有兩個商標、在新加坡擁有一個商標、在韓國擁有一個商標和在阿拉伯聯合酋長國擁有兩個商標。我們就我們的網站也擁有17個域名。我們認為，這些知識產權對於我們繼續開發在汽車和非汽車應用場景下具有更高性能的更先進激光雷達解決方案至關重要。

我們已提交專利和商標申請，以進一步獲得這些權利，並加強我們防範可能侵犯我們權利的第三方的能力。我們還依靠商業秘密、設計和製造技術以及持續的技術創新保持和提高我們的競爭地位。此外，我們通過與商業夥伴、供應鏈供應商、僱員和顧問簽訂協議並密切監察業內發展和產品情況保護我們的專有權利。



## 目標集團的業務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無捲入任何知識產權侵權申索或訴訟，亦非其中一方，且並不知悉任何對我們的業務有重大不利影響的嚴重侵犯我們知識產權的任何事項。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有適用知識產權法律法規。

### 銷售及營銷

我們專注於中國及其他全球市場的銷售及營銷工作，並在全球建立了銷售團隊，包括中國、美國、德國、日本及韓國。截至2025年3月31日，我們在全球共有38名銷售及營銷員工，負責營銷我們的解決方案。

### 銷售及營銷策略

對於我們的汽車激光雷達解決方案，我們通常會與主機廠及其他ADAS或ADS公司合作，確保他們選擇我們的產品集成到他們的車型中。該等客戶通常直接向我們下達訂單。

對於非汽車激光雷達解決方案，我們主要利用自有團隊開拓新的市場機會，並已與中國領先的系統集成商建立了牢固穩定的合作關係。我們與系統集成商簽訂框架協議，規定我們作為其在特定地區或特定應用領域的全部非汽車項目（如特定省份的交通基礎設施升級項目）的非汽車激光雷達解決方案供應商。然後，這些系統集成商會根據實際需求簽訂詳細的採購訂單，其中規定了付款、金額、產品規格以及運輸及安裝等詳細條款。對於我們非汽車激光雷達解決方案的某些行業客戶，如某些列車製造商、工業工程車輛製造商、礦山及軌道交通運營商，我們直接向這些客戶提供我們的激光雷達解決方案。我們還計劃利用我們的軟件能力，提供更加個性化的整體探測解決方案。我們相信，我們在中國智慧鐵路、自動化及工業安全行業的營銷經驗可以應用到全球，幫助我們在其他國家的非汽車市場同樣取得成功。

我們還專門針對汽車及非汽車激光雷達解決方案制定了營銷策略。在汽車激光雷達解決方案方面，我們計劃首先專注於中國市場，通過展示我們的量產能力來利用其近期的市場潛力，並已根據競爭對手的產品類型制定差異化營銷策略。我們還打算針對我們涉足的其他市場制定差異化營銷策略，因為我們致力於成為車規級激光雷達解決方案的全球領導者，以吸引世界各地的主機廠。為與同行競爭，我們利用我們在量產方面的經驗及能力，並組建一支本地技術支持員工團隊，以便更迅速地提供本地化

## 目標集團的業務

解決方案，滿足客戶在自動駕駛系統的開發、集成及優化方面的需求。我們還計劃在不降低質量的前提下提高價格競爭力。在產品營銷方面，我們將重點放在探測距離及分辨率等產品特性及性能上，確保潛在客戶了解我們的技術優勢。我們與許多主機廠保持著密切聯繫，其中許多都是年銷量一流的主機廠。

我們的銷量不受重大季節性波動的影響。但是，我們的業務可能會受到多種因素的影響而出現波動，其中包括客戶下達訂單的時間及規模，這取決於客戶自身的需求。請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業有關的風險－由於我們的客戶通常是按項目或按型號下單，因此我們預期我們的經營業績會隨著不同期間客戶需求的變化而有所波動，這可能會對我們的業務營運、財務狀況及前景造成重大影響」。

### 分銷

我們建立了集分銷和直銷為一體的銷售網絡。雖然我們的主要關注點是直銷，但我們也利用分銷商的當地專業知識和人脈來擴大我們的客戶群。

我們於2022年開始向分銷商銷售。截至2025年3月31日，我們的分銷商網絡由25名分銷商組成，覆蓋美國、英國及若干歐洲市場。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，分銷商產生的收入分別為0.06百萬美元、0.55百萬美元、1.25百萬美元、0.15百萬美元及0.25百萬美元，分別佔同期我們總收入的0.10%、0.45%、0.78%、0.55%及0.99%。

我們的分銷商主要從事激光雷達解決方案的分銷。我們與分銷商之間是買賣關係。我們並無次級分銷商。我們通常與主要分銷商保持長期及穩定的業務關係。我們的銷售和營銷團隊篩選我們認為具備所需資質和能力、適合我們營銷策略的分銷商，並與分銷商建立和保持資源共享，以有效執行我們專門為每個指定地理位置和零售渠道量身定制的營銷策略。我們根據分銷商的資質、位置、業務規模、銷售經驗、客戶群、聲譽、技術和銷售能力等多種因素，在各地區挑選並定期評估分銷商。我們相信，我們現有的分銷模式符合行業慣例。

於往績記錄期間，我們的分銷商概無與目標集團、我們的股東、董事、監事、高級管理層有任何過往或現時關係（業務或其他關係）。

---

## 目標集團的業務

---

我們一般與各分銷商訂立一份協議。協議的主要條款主要包括以下內容。

**期限：** 協議於協議開始之日曆年的最後一天終止，並自動續期一年，除非任何一方在當期屆滿前至少30天提供不續期的書面通知則作別論。

**獨家性：** 通常為非獨家；除非另有約定，否則我們有權在授權地區及／或市場內聘請其他分銷商推廣及銷售指定產品。

**目標採購額／最低採購額：** 我們一般為分銷商按個別情況設定不具約束力的銷售目標，並每季度進行審查。如果分銷商無正當理由（例如，經濟因素、生產延誤）而未能達成目標，我們會給予他們三個月的時間實施糾正措施。三個月後，我們會進行審核，以決定是否繼續分銷商關係。

**付款及交付：** 在收到分銷商的付款後，我們會將產品交付到相關採購訂單中的指定地址。我們通常向分銷商授予收到發票後30天的信用期。

**產品退貨／換貨：** 我們通常在分銷商銷售中不允許產品退換貨。

**保修：** 我們的整體保修期一般最多為驗收後的三年，而分銷商轉售予最終客戶的產品保修期一般為兩年，在此期間，非人為因素造成的質量問題將免費維修或更換，而因不當使用、管理或未經授權的拆卸造成的損壞則不在保修範圍內，並可能產生有償服務。

**終止：** 如相關協議所載，協議在以下情況下終止：(i)協議開始年度的最後一天，或(ii)任何一方發出書面通知。

## 目標集團的業務

下表載列於往績記錄期間購買我們產品的分銷商數量的變化情況。

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
截至期初.....	—	4	11	22
分銷商增加.....	4	7	11	3
分銷商減少.....	—	—	—	—
分銷商淨增加額.....	4	7	11	3
截至期末.....	4	11	22	25

我們採用了分銷商管理協議，以加強對分銷商的集中管理。我們根據分銷商的業務表現和合規情況對其進行審查。我們的分銷商通常須遵守所有適用的法律法規。我們主要根據分銷商的銷售業績對其業務表現進行評估。我們的銷售和營銷部門監察、管理及支持分銷商的活動，幫助確保他們遵守我們的指引、政策和程序。我們每季度對分銷商的業績進行審查，並根據審查結果與各分銷商續簽分銷協議。我們通常不向分銷商授予任何形式的現金回扣。根據審查結果，我們保留酌情權調整信用期、與分銷商重新磋商訂購價格和若干其他商業條款。我們通常在分銷商銷售中不允許產品退換貨。根據灼識諮詢的資料，這種良好的退貨政策符合行業慣例。我們經常檢查和管理分銷商的存貨水平，以確保沒有未售出或積壓存貨。

於往績記錄期間，我們大體上對分銷商保持有效的管理及控制。我們認為，我們面臨極低的渠道堵塞風險，因為(i)我們採取了銷售控制措施，包括審查分銷商的存貨水平、銷售金額和營銷活動(如適用)；(ii)我們在貨品控制權轉移給分銷商時確認收入，且除經核實的產品質量問題外，我們通常不接受退貨或換貨；及(iii)於往績記錄期間各期間，我們不足1%的收入產生自通過分銷商銷售產品。

## 目標集團的業務

為防止互相爭奪市場，我們實施了一系列分銷商策略和政策，確保銷售團隊與分銷商之間的有效合作。我們的全球中央分銷團隊監督分銷商的挑選、培訓和上崗，確保與公司標準保持一致。所有分銷商銷售額都計入銷售團隊成員的配額，這鼓勵合作而非競爭。此外，我們還確立了交易登記流程，由分銷商告知我們他們正在尋求的銷售線索。這一流程有助於避免工作重疊或重複。此外，為了盡量減少潛在衝突，我們不向任何分銷商授予獨家經銷權。相反，我們會根據市場垂直情況或地理位置為每名分銷商分配特定的區域，確保邊界清晰，降低蠶食風險。我們向分銷商提供建議零售價，旨在促進銷售和分銷網絡的穩定，減輕蠶食風險。我們的分銷商在實踐中通常會遵循有關建議零售價，但沒有義務以任何特定價格進行銷售。我們的銷售和營銷團隊定期監察通過不同渠道（包括通過分銷商）銷售的產品價格，並相應調整建議零售價。

### 獲客

我們的獲客和銷售流程主要涉及以下幾個方面：(i)行業研究、目標客戶篩選和風險評估；(ii)通過線上和線下渠道建立關係；(iii)客戶拜訪和溝通技術方案要求；(iv)樣品交付、審查、測試和驗證；(v)根據樣品評估溝通報價；(vi)贏單設計批准和量產；及(vii)持續維護客戶關係，以了解他們不斷變化的需求，並發現更廣泛的潛在的未來銷售機會。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年3月31日止三個月，我們分別與108名、163名、231名及103名客戶進行交易。

### 定價

我們根據多項因素釐定我們的定價戰略，如服務成本和市場對我們服務的需求、若干交易的銷量、客戶對價格的敏感度、與客戶的歷史合作以及與客戶的未來銷售機會。請參閱「風險因素－於往績記錄期間，我們經歷產品的平均售價下跌，且在產品生命週期，我們產品的平均售價可能繼續下跌或快速下跌，而這可能對我們的收入及毛利率造成負面影響」。

### 產品退換政策

我們一般不允許產品退換，但在檢驗過程中或驗收後五至10個營業日的規定時間內發現產品質量問題除外。我們的保修期一般最多為驗收後的三年，在此期間，非人為因素造成的質量問題將免費維修或更換，而因不當使用、管理或未經授權的拆卸造成的損壞則不在保修範圍內，並可能產生有償服務。根據灼識諮詢的資料，我們的



## 目標集團的業務

產品退換政策符合行業慣例。退貨產品價值分別佔2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月的收入約0.5%、1.5%、0.3%、0.2%及0.1%。於往績記錄期間，除產品保修撥備外，我們並無錄得任何產品退貨撥備。

我們通常會就銷售激光雷達傳感器授予客戶三年期擔保類保修。與激光雷達傳感器有關的銷售相關保修無法單獨購買，而是作為所售產品符合協定規格的擔保。保修撥備指我們對激光雷達傳感器所提供的三年期擔保類保修責任的最佳估計，其乃基於過往經驗及行業缺陷產品平均水平而作出。該估計會持續進行審查，並在適當時作出修改。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們分別錄得1.6百萬美元、2.0百萬美元、2.7百萬美元、1.0百萬美元及0.2百萬美元的保修撥備。

於往績記錄期間，我們並無遭遇任何重大客戶投訴。我們通過質量控制措施及產品保修確保產品高質量及客戶高滿意度。此外，我們透過調查及分析造成客戶所提出問題的原因，對發現的問題進行分類，並轉交相關部門予以解決和採取糾正措施處理客戶投訴(如有)。

## 競爭

截至本通函日期，用於ADAS應用的激光雷達解決方案已達到車規級標準，而用於ADS應用的激光雷達解決方案仍有待發展至符合車規級標準。根據灼識諮詢的資料，我們是全球首家實現量產的車規級激光雷達解決方案提供商。根據灼識諮詢的資料，我們是全球首家實現為具備激光雷達標準配置的車輛累計部署10,000台車規級激光雷達的廠商，這數目通常被認為是量產的門檻。根據灼識諮詢的資料，於往績記錄期間我們的ADAS激光雷達解決方案累計銷售收入全球排名第二。根據灼識諮詢的資料，我們於2024年已交付約230,000台車規級激光雷達，以車規級激光雷達的銷售額計，我們於全球車規級激光雷達解決方案市場排名第四。

主機廠對激光雷達解決方案的需求往往各有不同。目前，大型主機廠更趨向於關注激光雷達解決方案的性能及激光雷達解決方案供應商的商業化能力。大部分這種主機廠要求激光雷達能在低速和高速兩種場景下運行，在不同駕駛場景下提供全覆蓋，確保安全性和舒適性。另一方面，行業新加入者及經驗尚淺的廠商對成本相對更為敏感。隨著ADAS技術的進步，主機廠預期將更關注激光雷達解決方案的性能。在1,550 nm激光雷達型號中，我們的獵鷹系列已成功實現量產，成本顯著低於同類1,550 nm型號，而我們的靈雀系列激光雷達解決方案預計於交付時可達到與其他同類905 nm型號相近的性能指標。

---

## 目標集團的業務

---

此外，我們亦在非汽車激光雷達解決方案市場投入精力，包括智慧交通、智慧軌交、工業安全及自動化及V2X。根據灼識諮詢的資料，我們是首批在汽車及非汽車解決方案方面都擁有商業化往績記錄的廠商之一。有關我們競爭所在行業以及我們的競爭格局的更詳細討論，請參閱「目標集團的行業概覽」和「— 我們的競爭優勢」。

### 我們的客戶

我們的產品銷往世界各地的客戶，主要包括中國、美國、德國、法國、瑞典、阿拉伯聯合酋長國及英國等。我們的客戶主要包括兩類：(i)最終客戶，其次是(ii)分銷商。這兩組之間的區別基於預期客戶是否購買我們產品進行轉售。

終端用戶包括特定的企業及機構，主要為主機廠、ADAS或ADS公司以及系統集成商。就汽車激光雷達解決方案而言，我們與主機廠及ADAS或ADS公司保持業務關係。就非汽車激光雷達解決方案而言，我們向智慧交通、智慧軌交、工業安全和自動化等行業的系統集成商銷售，包括尋求提高安全性及自動化作業的礦區和軌道交通運營商。在若干情況下，我們還直接向非汽車應用領域的終端用戶銷售我們的非汽車激光雷達解決方案。有關詳情，請參閱「— 我們的競爭優勢 — 車規級激光雷達解決方案的強大且不斷增長的客戶基礎」。

分銷商界定為購買我們產品進行轉售的客戶，而終端用戶則為購買產品作自用的客戶。有關詳情，請參閱「— 銷售及營銷 — 分銷」。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年3月31日止三個月，來自我們各期間五大客戶的總收入分別為62.4百萬美元、113.7百萬美元、151.0百萬美元及23.6百萬美元，分別佔我們收入的94.0%、93.8%、94.7%及93.2%。同期，來自我們各期間最大客戶的收入分別為58.8百萬美元、109.8百萬美元、146.1百萬美元及21.6百萬美元，分別佔我們收入的88.7%、90.6%、91.6%及85.6%。請參閱「風險因素 — 與目標集團的業務及行業有關的風險 — 我們主要依賴單一客戶」。

## 目標集團的業務

下表載列於往績記錄期間我們於所示期間按收入貢獻計的五大客戶的詳情。

截至2022年12月31日止年度

排名	客戶名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	支付方式	所售產品	佔總收 入的 百分比 %	收入 (千美元)
1	蔚來	一家於2014年在開曼群島註冊成立的集團公司，法定股本為1百萬美元，從事設計、開發、生產及銷售智能電動汽車	紐約證券交易所、香港聯交所、新加坡交易所	2021年	銀行轉賬及票據	激光雷達－獵鷹系列、部件	88.7	58,828
2	客戶A	一家於2018年在廣東省創立的集團公司，註冊資本約為人民幣18.4百萬元，從事研發「車路雲一體化」系統	未上市	2021年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列	2.0	1,334
3	客戶B	一家於2018年在江蘇省創立的集團公司，註冊資本約為人民幣10.0百萬元，從事汽車部件批發	未上市	2020年	銀行轉賬	激光雷達－捷豹系列、獵鷹系列	1.8	1,206
4	客戶C	一家於2015年在聖地亞哥創立的集團公司，註冊資本約為400.0百萬美元，從事開發自動駕駛貨車	未上市	2022年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列	0.8	553
5	客戶D	一家於2020年在浙江省創立的集團公司，註冊資本約為人民幣11.0百萬元，從事汽車部件批發及零售	未上市	2022年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列	0.7	437
總計							94.0	62,358

## 目標集團的業務

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	支付方式	所售產品	佔總收 入的 百分比	收入
							%	(千美元)
1	蔚來	一家於2014年在開曼群島註冊成立的集團公司，法定股本為1百萬美元，從事設計、開發、生產及銷售智能電動汽車	紐約證券交易所、香港聯交所、新加坡交易所	2021年	銀行轉賬及票據	激光雷達－獵鷹系列、部件	90.6	109,780
2	客戶E	一家總部位於美國的公司，有逾30年的歷史，年收入數十億美元，從事消費電子產品、軟件及服務	納斯達克證券交易所	2021年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列、非經常性工程服務	1.5	1,791
3	客戶F	一家於2018年在福建省創立的集團，註冊資本約為人民幣95.6百萬元，從事為採礦業提供領先自動運輸解決方案	未上市	2022年	銀行轉賬及票據	激光雷達－獵鷹系列	0.8	921
4	客戶G	一家於2001年在北京創立的集團公司，註冊資本約為人民幣13,421.3百萬元，從事互聯網服務	紐約證券交易所、香港聯交所	2019年	銀行轉賬	激光雷達－捷豹系列、獵鷹系列	0.5	654
5	客戶C	一家於2015年在聖地亞哥創立的集團公司，註冊資本約為400.0百萬美元，從事開發自動駕駛貨車	未上市	2022年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列	0.4	529
總計							93.8	113,675

## 目標集團的業務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	支付方式	所售產品	佔總收 入的 百分比 %	收入 (千美元)
1	蔚來	一家於2014年在開曼群島註冊成立的集團公司，法定股本為1百萬美元，從事設計、開發、生產及銷售智能電動汽車	紐約證券交易所、香港聯交所、新加坡交易所	2021年	銀行轉賬及票據	激光雷達－獵鷹系列、部件	91.6	146,110
2	客戶H	一家於2019年在上海市創立的公司，註冊資本約為人民幣1,000百萬元，從事自動駕駛技術	未上市	2022年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列	1.5	2,322
3	客戶F	一家於2018年在福建省創立的集團，註冊資本約為人民幣95.6百萬元，從事為採礦業提供領先自動運輸解決方案	未上市	2022年	銀行轉賬及票據	激光雷達－獵鷹系列	0.8	1,255
4	客戶E	一家總部位於美國的公司，有逾30年的歷史，年收入數十億美元，從事消費電子產品、軟件及服務	納斯達克證券交易所	2021年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列、非經常性工程服務	0.5	801
5	客戶I	一家於2003年在甘肅創立的公司，註冊資本約為人民幣30百萬元，從事智慧交通	未上市	2024年	銀行轉賬	激光雷達－獵鷹系列	0.3	555
總計							94.7	151,043

截至2025年3月31日止三個月



## 目標集團的業務

排名	客戶名稱	背景	上市地	開始 業務關的 年份	支付方式	所售產品	佔總 收入的 百分比 %	收入 (千美元)
1	蔚來	一家於1976年創立的 跨國公司，總部位於 加利福尼亞州，年收 入逾3,800億美元， 從事消費電子、軟件 及服務	紐約證券交易 所、香港聯 交所、新加 坡交易所	2021年	結算資料	激光雷達－ 獵鷹系 列、部件	85.6	21,647
2	客戶H	一家於2019年在上海 市創立的公司，註 冊資本約為人民幣 1,000百萬元，從事 自動駕駛技術	未上市	2022年	銀行轉賬	激光雷達－ 獵鷹系列	3.2	822
3	客戶F	一家於2018年在福建 省創立的集團，註冊 資本約為人民幣95.6 百萬元，從事為採礦 業提供領先自動運輸 解決方案	未上市	2022年	銀行轉賬及 銀行承兌 票據	激光雷達－ 獵鷹系列	2.0	507
4	客戶J	一家於2018年在加利 福尼亞州創立的公 司，專門從事AI驅 動的激光雷達分析， 提供室內外空間的人 員、車輛、資產及流 量實時追蹤	未上市	2024年	銀行轉賬	激光雷達－ 獵鷹系 列、靈雀 系列	1.2	308
5	客戶K	一家於2019年在河北 省創立的的公司，註 冊資本約為人民幣100 百萬元，從事車路雲 一體化	未上市	2025年	銀行轉賬	激光雷達－ 獵鷹系列	1.2	286
總計							93.2	23,570

Honour Key Limited由Eve One L.P.擁有至少90%權益。Eve One L.P.的普通合夥

## 目標集團的業務

人為NIO Capital LLC，其投票權最終由李斌先生及目標公司的前非執行董事朱岩先生平均持有。此外，Glory Summer Worldwide Limited由NIO Capital Opportunity Fund L.P.擁有至少90%權益。NIO Capital Opportunity Fund L.P.的普通合夥人為NIO Capital II LLC，其投票權最終由李斌先生、目標公司前非執行董事朱岩先生及僱員激勵平台（其中概無人士持有控股權）分別持有35%、35%及30%。李斌先生為蔚來（我們於往績記錄期間各期間的最大客戶）的股東。除上文所述者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事、其緊密聯繫人或擁有我們5%以上股本的任何股東在我們的任何五大客戶中擁有任何權益。除上文所述者外，我們的五大客戶，包括其股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人，概無與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人有任何過往或現時關係（家庭、僱傭、信託、融資或其他關係）。

### 與客戶訂立的協議的主要條款

我們通常與客戶訂立標準銷售協議。一般不設最低購買承諾或價格調整機制。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無嚴重違反與客戶訂立的協議。與客戶所訂立協議的主要條款主要包括：

- |                |   |
|----------------|---|
| <b>期限：</b>     | 協議期限通常為無限期。   |
| <b>採購訂單：</b>   | 我們或會根據框架協議與若干客戶按個別情況單獨訂立採購訂單，當中列明價格、數量、交付時間表和地點等詳情。   |
| <b>付款及信用期：</b> | 一般信用期為收到發票起計0至90天。對於若干客戶，我們可能會要求在簽立協議或採購訂單時按特定比例預付款項。 |
| <b>產品退貨：</b>   | 我們一般不允許產品退換，但在檢驗過程中或驗收後五至10個營業日的規定時間內發現產品質量問題除外。      |
| <b>物流：</b>     | 對於硬件，我們一般負責按照採購訂單中訂明的交付時間表將產品運送到客戶指定的地點。              |

## 目標集團的業務

風險轉移：	風險在客戶確認收到我們的產品後轉移至客戶。
保修：	我們的保修期一般自驗收起計長達三年，在此期間，非人為因素造成的質量問題將免費維修或更換，而因不當使用、管理或未經授權的拆卸造成的損壞則不在保修範圍內，並可能產生有償服務。
責任：	我們對因產品質量問題造成的損失及產生的成本負責。
終止：	在以下情況下，我們的客戶可終止銷售協議或採購訂單： (i)倘我們未能在規定期限內交付合格的貨物、補充不完整的交付貨物或維修或以合格的貨物更換交付貨物；或(ii)事先發出通知。

### 重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，據董事所深知，我們於往績記錄期間各期間的五大客戶中有一名客戶也是我們的供應商，於往績記錄期間各期間，五大供應商中有四名供應商也是我們的客戶。下表載列於往績記錄期間的重疊主要客戶及供應商。

客戶／供應商	年份／期間	採購額 (千美元)	收入 (千美元)	重疊的原因
蔚來	2022年	36,235	58,828	我們就ASIC芯片的研發向蔚來採購研發服務，並向蔚來出售獵鷹及靈雀系列激光雷達解決方案。
	2023年	5,935	109,780	
	2024年	—	146,110	
	截至2025年3月31日止三個月	—	21,647	
供應商A	2022年	36,042	—	我們向供應商A採購若干原材料並向其出售其他電子材料。
	2023年	49,266	38	
	2024年	18,436	—	

## 目標集團的業務

客戶／供應商	年份／期間	採購額 (千美元)	收入 (千美元)	重疊的原因
	截至2025年3月 31日止三個月	3,987	–	
供應商F	2022年	356	–	我們向供應商F採購若干原材料並向其出售其他電子材料。
	2023年	1,241	114	
	2024年	21,663	1	
	截至2025年3月 31日止三個月	2,412	–	
供應商E	2022年	26	–	我們向供應商E採購若干原材料並向其出售其他電子材料。
	2023年	9,997	148	
	2024年	28,142	–	
	截至2025年3月 31日止三個月	5,230	–	

我們按逐項交易基準磋商向重疊客戶及供應商銷售及自其採購的條款。我們向重疊客戶及供應商的銷售定價與對其他客戶的銷售定價一致。此外，我們向重疊客戶及供應商付款，有關款項乃通過公平磋商釐定。於往績記錄期間，我們與重疊客戶及供應商維持穩定而互利的關係。銷售與採購之間既無關聯，也不互為條件，且有關交易的條款在所有重大方面與和其他客戶及供應商的交易條款可資比較。董事確認，我們向重疊客戶及供應商作出的所有銷售及自其作出的所有採購均經周詳考慮後計及相關時間的現行採購及銷售價格於日常業務過程中按一般商業條款及按公平基準進行。

### 我們的產品銷售

在研發及生產過程中，我們涉及若干美國人士及美國原產成分（包括美國芯片及美國技術）。根據法律合規部門進行的分類，若我們的產品受美國《出口管制條例》（「**EAR**」）規管，將被歸類為EAR99。基於實際情況、成本及區隔或確定產品所含美國成分確切比例所需的內部資源，法律合規部門在進行銷售審查時，假設所有產品均受EAR規管並歸類為EAR99。

EAR99類物品通常由科技含量不高的消費品組成，在多數情況下無需美國政府許可。鑒於於往績記錄期間：(i)我們不曾向任何BIS清單實體進行銷售；(ii)我們不曾向總部位於、通常居住於任何反恐制裁國家或由任何受反恐制裁國家政府擁有或控制

## 目標集團的業務

的任何實體進行銷售；(iii)我們不曾參與涉及或有利於「軍事最終用戶」或「軍事最終用途」的交易；及(iv)我們的活動不涉及EAR第744.23條所載的若干禁止最終用途，我們的美國出口管制法律顧問霍金路偉認為，EAR99產品的銷售不構成明顯違反美國出口管制的情形。

### 我們與蔚來的關係

蔚來是我們於往績記錄期間各期間的最大客戶。蔚來是全球智能電動汽車市場的先驅和領先企業，設計、開發、生產及銷售智能電動汽車，推動下一代核心技術的創新。

Honour Key Limited由Eve One L.P.擁有至少90%權益。Eve One L.P.的普通合夥人為NIO Capital LLC，其投票權最終由李斌先生及目標公司的前非執行董事朱岩先生平均持有。此外，Glory Summer Worldwide Limited由NIO Capital Opportunity Fund L.P.擁有至少90%權益。NIO Capital Opportunity Fund L.P.的普通合夥人為NIO Capital II LLC，其投票權最終由李斌先生、目標公司前非執行董事朱岩先生及僱員激勵平台（其中概無人士持有控股權）分別持有35%、35%及30%。李斌先生為蔚來（我們於往績記錄期間各期間的最大客戶）的股東。除上文所述者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事、其緊密聯繫人或擁有我們5%以上股本的任何股東在蔚來中擁有任何權益。除上文所述者外，蔚來或其股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人，概無與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人有任何過往或現時關係（家庭、僱傭、信託、融資或其他關係）。我們按逐項交易基準磋商向蔚來銷售的條款，而我們向蔚來的銷售定價與對其他客戶的銷售定價一致。

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們來自蔚來的收入分別為58.8百萬美元、109.8百萬美元、146.1百萬美元、24.0百萬美元及21.6百萬美元，分別佔同期我們總收入的88.7%、90.6%、91.6%、91.6%及85.6%。截至最後實際可行日期，蔚來（高端智能電動汽車市場的先驅和領先企業）已選擇在其九款車型上採用我們的激光雷達解決方案。自2022年起，我們開始為蔚來量產激光雷達產品。我們已於2022年與蔚來訂立兩份長期框架採購協議，且於截至最後實際可行日期為唯一一家向蔚來提供激光雷達解決方案的供應商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與蔚來保持穩定的關係，且我們與蔚來的合作並無中斷或爭議。鑒於我們的大量收入集中於蔚來，倘蔚來日後決定終止其與我們的合作或減少合作深



---

## 目標集團的業務

---

度，可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－我們主要依賴單一客戶」。框架採購協議的主要條款概述如下：

協議的主要條款主要包括以下各項。

**期限：** 除非經訂約雙方共同書面同意另行終止，否則協議維持有效。

**產品及定價：** 我們根據與蔚來協定的技術規格提供激光雷達硬件。產品價格將每年確認一次，並可能因工程變更或雙方協商而有所調整。

**交付及驗收：** 蔚來根據其生產需求發出交付通知，我們負責準時交付、包裝及驗收前的交付風險。蔚來可在交付時檢查產品，拒收不合格產品。

**保修及售後服務：** 在保修期內，我們負責提供維修或更換服務，費用由我們承擔。未遵守交付時間表可能導致違約金。

**使用商標：** 我們僅能在獲得獨立書面許可的情況下方能使用蔚來的商標。

**終止：** 經雙方書面同意，協議可進行修訂或予以終止。

在往績記錄期間，我們的大部分收入集中於蔚來，導致我們截至2025年3月31日的大部分貿易應收款項均為應收蔚來款項。因此，我們無法保證我們將能夠收回全部或任何貿易應收款項，或及時收到任何未開票工作的付款。因此，我們面臨因有關回

## 目標集團的業務

款延遲或不確定而產生的信貸風險。請參閱「風險因素－我們因收入集中於若干客戶（包括蔚來）而面臨信貸風險。未能及時或根本無法收回貿易應收款項可能會對我們的業務、財務狀況、流動資金及前景造成重大不利影響」。

董事認為，儘管我們的客戶集中，但本集團的業務模式仍屬可持續。具體而言，基於多項因素，董事認為蔚來大幅減少或終止與我們合作的風險相對較低。首先，於整個往績記錄期間，我們與蔚來保持穩定長期的關係，自蔚來選擇將激光雷達解決方案集成至其車型以來，我們一直與其合作，且未發生任何重大中斷或爭議。其次，我們目前是唯一一家向蔚來提供激光雷達解決方案的激光雷達解決方案供應商，亦是唯一一家能夠為蔚來提供1,550 nm激光雷達解決方案量產的供應商，這使得我們在短期內難以被取代。蔚來的車型部分是基於我們的激光雷達解決方案提供的數據範圍及深度精度而設計，該等解決方案是蔚來NT3.0平台車型中所有車型的標準配置，且我們於2025年開始量產。就此而言，我們了解到，在蔚來目前的車輛生產時間表中，相關產品的可用替代供應商有限。

下表載列於所示期間我們按產品類別劃分的來自蔚來的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(千美元，百分比除外)									
	(未經審計)									
銷售激光雷達										
產品 .....	58,809	99.9	109,750	99.9	146,097	100.0	24,021	99.9	21,643	99.9
其他 <sup>(1)</sup> .....	19	0.1	30	0.1	13	-	5	0.1	4	0.1
總計 .....	<u>58,828</u>	<u>100.0</u>	<u>109,780</u>	<u>100.0</u>	<u>146,110</u>	<u>100.0</u>	<u>24,026</u>	<u>100.0</u>	<u>21,647</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 其他主要包括銷售激光雷達硬件的零部件。

### 我們的客戶集中於蔚來的理由

主機廠與無人自動產品供應商建立密切合作乃為行業慣例，據此，雙方均致力於建立穩定的供應關係。根據灼識諮詢的資料，為確保無人自動產品供應的穩定性，

## 目標集團的業務

主機廠通常會與其無人自動產品供應商保持長期穩定的合作關係。根據灼識諮詢的資料，無人自動產品供應商的大部分收入均來自其主要客戶，這也是行業慣例，尤其是在其發展早期。這歸因於該階段通常產品供應有限，原因是資源和能力主要集中在研發和市場拓展。因此，公司戰略性地優先考慮與主要客戶的關係，將主要客戶作為穩定的收入來源，使我們能夠將資源高效地分配用於創新和擴大運營規模。可比行業的歷史趨勢進一步反映了這一方法，即對主要客戶的依賴是建立市場信譽和推動長期增長的關鍵步驟。

我們認為，於往績記錄期間，客戶高度集中於蔚來亦歸因於以下因素：

- 於商業化初期，客戶集中有助提高生產和運營效率。該客戶高度集中情況令我們可更高效地進行業務發展，並分配更多資源投入研發工作，以加強我們的技術能力，這為我們未來產品多元化及業務規模擴大提供保障。
- 我們的獵鷹系列主要專注於高端純電動汽車市場，有關市場的主機廠數量相對有限。根據灼識諮詢的資料，在中國專注於高端純電動汽車的主機廠（為我們的主要目標客戶）的數目十分有限。除採用攝像機解決方案的特斯拉車型外，2024年在中國銷售的高端純電動汽車（乘用純電動汽車售價高於人民幣300,000元）僅0.6百萬輛，而同期乘用純電動汽車的總出貨量為7.4百萬輛。獵鷹系列選用1,550 nm系統的短波紅外激光作為遠距離探測的波長，並選用我們的雙軸鏡面掃描技術架構，我們認為這是需要遠距離探測的高速行駛場景下前視激光雷達的最佳技術架構。1,550 nm系統對10%反射率目標的探測距離更遠，可達250米（探測距離還可擴展到未來幾代產品）。根據灼識諮詢的資料，當我們於2022年開始與蔚來合作開發獵鷹系列時，市場上推出高端純電動汽車車型的主機廠數目相對有限，這也是導致客戶集中於蔚來的部分原因。

### 風險緩解因素

董事認為，儘管我們的客戶集中，但由於以下原因，本集團的業務模式屬可持續：

---

## 目標集團的業務

---

- 我們與蔚來的關係乃互惠互利。我們成熟的關係令我們能夠更好地理解蔚來的需求，並以更高效、更具成本效益的方式協助其朝著目標邁進。例如，我們的獵鷹系列乃基於蔚來Aquila超感系統而設計。我們還推出靈雀系列產品，以進一步滿足蔚來汽車的中距離探測需求。作為於往績記錄期間及直至最後實際可行日期蔚來唯一的車規級激光雷達解決方案供應商，我們能把握蔚來的增長。根據灼識諮詢的資料，於2024年，按銷量計，蔚來在中國高端電動汽車中排名前三。

此外，我們為蔚來作出的研發及產品開發工作也加強了我們的整體技術能力，這可提高我們為其他潛在客戶進行產品開發的能力。我們認為這有望促進我們從其他主機廠獲得贏單設計的能力、擴大我們的業務經營及進一步加強我們的業內領先地位及競爭力。

- 根據灼識諮詢的資料，基於其銷售表現，一個車型的典型生命週期（從上市日期到停止銷售）大約為二至五年。一旦供應商自主機廠獲得贏單設計，雙方均須投入大量工作，以確保部件可無縫集成到車型中。更換供應商將需要重複大量相關工作，這可能導致車輛上市、生產及交付延遲，並產生過多更換成本以重複這些工作。因此，如無重大質量缺陷或其他重大不利情況，主機廠一般會避免於車型的生命週期更換關鍵部件供應商。
- 我們不懈努力採取措施緩解與客戶集中相關的風險。憑藉我們在產品開發、營銷、生產及商業化方面的能力，我們已與除蔚來以外的客戶取得重大商業化成果，且能把握全球新能源汽車行業的發展趨勢。若干主機廠及ADAS或ADS公司，如深向、贏徹科技及陝重汽，已選擇將我們已開始量產及交付的激光雷達解決方案集成到其若干車型或ADAS中。此外，截至最後實際可行日期，我們已獲得另外十家主機廠及ADAS或ADS公司（包括宏景智駕、摯途科技、Pony AI、中國三家國有汽車製造商、一家頭部合營企業汽車公司及中國另外三家分別專注於商用車、乘用電動汽車及網約車出行服務的公司）的贏單設計，這些公司已選擇將我們的激光雷達解決方案集成到其貨運及物流應用以及商用車應用的ADAS中。我們還與多家ADAS及ADS公司（如易控智駕）簽訂了合作協議，根據協議，我們將利用我們的技術、設計能力及行業經驗，支持及協助可能將我們的激光雷達解決方案

## 目標集團的業務

集成到其管線車型或一體化ADAS中，用於商用車、貨運及物流等各種應用。此外，我們的激光雷達解決方案已成功融入並應用於各種非汽車應用場景，包括高速公路、地鐵及鐵路以及採礦。我們相信，這些合作進一步鞏固我們在市場中的領導地位，並支持我們未來的發展。憑藉上述合作，我們相信，通過提供更多價值及加強與業務合作夥伴的合作，我們已邁進解決方案商業化的下一階段。請參閱「－我們的競爭優勢－車規級激光雷達解決方案的強大且不斷增長的客戶基礎」。由於此類多樣化，我們預計日後來自蔚來的收入貢獻將會減少。

董事認為，儘管我們的客戶集中，但目標集團的業務模式仍屬可持續。具體而言，基於多項因素，董事認為蔚來大幅減少或終止與我們合作的風險相對較低。首先，於整個往績記錄期間，我們與蔚來保持穩定長期的關係，自蔚來選擇將激光雷達解決方案集成至其車型以來，我們一直與其合作，且未發生任何重大中斷或爭議。其次，我們目前是唯一一家向蔚來提供激光雷達解決方案的激光雷達解決方案供應商，亦是為數不多的能夠提供滿足蔚來性能要求的1,550 nm激光雷達解決方案的全球供應商之一，這使得我們在短期內難以被取代。蔚來的車型部分是基於我們的激光雷達解決方案提供的數據範圍及深度精度而設計，該等解決方案是蔚來NT 3.0平台車型中所有車型的標準配置，且我們於2025年開始量產。就此而言，我們了解到，在蔚來目前的車輛生產時間表中，相關產品的可用替代供應商有限。

### 我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括第三方供應商，他們提供我們的激光雷達傳感器硬件產品採用的各種部件並提供研發服務。我們產品的關鍵部件主要包括激光光源、收發模組、多邊形電機、雪崩光電二極管、電流計、窗片和外殼等。我們主要與中國的第三方供應商合作，也從美國等海外供應商採購若干關鍵部件，例如TI芯片。

我們亦就獵鷹系列與一家第三方製造商合作，據此我們定制設計並外包傳感和收發模組、掃描組件、印刷電路板（「PCBA」）和其他部件的生產。請參閱「－生產流程」。對於捷豹系列，我們採購核心組裝部件、PCBA、外殼和許多其他部件。對於收發器，我們從第三方供應商採購收發模組，然後內部將這些模塊組裝成收發器並進行



## 目標集團的業務

測試，之後送交收發器以供我們的激光雷達傳感器硬件產品進行最後組裝。我們與為我們的激光雷達提供掃描機制、激光源和收發模組相關部件的主要供應商建立了穩定而牢固的關係。我們還與蔚來合作，其提供ASIC芯片開發服務。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年3月31日止三個月，我們向於往績記錄期間各期間的五大供應商作出的採購總額分別達111.3百萬美元、98.6百萬美元、102.2百萬美元及16.1百萬美元，分別佔我們採購總額的53.1%、47.8%、59.0%及60.7%。同期，我們向最大供應商作出的採購額分別為36.2百萬美元、49.3百萬美元、28.1百萬美元及5.2百萬美元，分別佔我們採購總額的17.3%、23.9%、16.2%及19.7%。

下表載列於所示期間基於往績記錄期間向其作出的採購情況的五大供應商的詳情。

### 截至2022年12月31日止年度

排名	供應商 名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	信用期及 支付方式	所採購的 產品／服務	佔採購 總額的 百分比	採購額
							% (千美元)	
1	蔚來	一家於2014年在開曼群島註冊成立的集團公司，法定股本為1百萬美元，從事設計、開發、生產及銷售智能電動汽車	紐約證券交易所、香港聯交所、新加坡交易所	2022年	10天 銀行轉賬	研發服務	17.3	36,235

## 目標集團的業務

排名	供應商 名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	信用期及 支付方式	所採購的 產品／服務	佔採購 總額的 百分比 % (千美元)	採購額
2	供應商A	一家於2016年在福建省創立的公司，註冊資本約為人民幣65.2百萬元，從事為激光雷達、電信、工業激光、醫療設備及儀器提供光學解決方案	未上市	2020年	90天 銀行轉賬	原材料	17.2	36,042
3	供應商B	一家於2003年在廣東省創立的公司，註冊資本約為人民幣57.5百萬元，從事電子產業鏈	未上市	2021年	60天 銀行轉賬	原材料	7.4	15,469
4	供應商C	一家於2006年在開曼群島註冊成立的集團公司，市值超800億港元，從事光學元件及產品的生產	香港聯交所	2021年	45天 銀行轉賬	原材料	6.2	13,024
5	供應商D	一家於2019年在江蘇省創立的公司，註冊資本約為人民幣123.0百萬元，從事汽車部件及配件生產	未上市	2021年	預付 銀行轉賬	原材料	5.0	10,565
總計							53.1	111,335

## 目標集團的業務

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商 名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	信用期及 支付方式	所採購的 產品／服務	佔採購 總額的 百分比	採購額
							%	(千美元)
1	供應商A	一家於2016年在福建省創立的公司，註冊資本約為人民幣65.2百萬元，從事為激光雷達、電信、工業激光、醫療設備及儀器提供光學解決方案	未上市	2020年	90天 銀行轉賬	原材料	23.9	49,266
2	供應商C	一家於2006年在開曼群島註冊成立的集團公司，市值超800億港元，從事光學元件及產品的生產	香港聯交所	2021年	45天 銀行轉賬 及票據	原材料	9.7	19,966
3	供應商D	一家於2019年在江蘇省創立的公司，註冊資本約為人民幣123.0百萬元，從事汽車部件及配件生產	未上市	2021年	預付 銀行轉賬	原材料	5.3	10,920
4	供應商E	一家於1998年在江蘇省創立的公司，註冊資本約為人民幣1,705.9百萬元，從事電子電路生產	深圳證券交易所	2022年	90天 銀行轉賬	原材料	4.8	9,997
5	供應商B	一家於2003年在廣東省創立的公司，註冊資本約為人民幣57.5百萬元，從事電子產業鏈	未上市	2021年	60天 銀行轉賬	原材料	4.1	8,454
總計							47.8	98,603

## 目標集團的業務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商 名稱	背景	上市地	開始 業務關係 的年份	信用期及 支付方式	所採購的 產品／服務	佔採購 總額的 百分比	採購額
							% (千美元)	
1	供應商E	一家於1998年在江蘇省創立的公司，註冊資本約為人民幣1,705.9百萬元，從事電子電路生產	深圳證券交易所	2022年	90天 銀行轉賬	原材料	16.2	28,142
2	供應商F	一家於2008年在上海創立的公司，註冊資本約為人民幣53.0百萬元，從事光纖通信生產	未上市	2021年	60天 銀行轉賬	原材料	12.5	21,663
3	供應商A	一家於2016年在福建省創立的公司，註冊資本約為人民幣65.2百萬元，從事為激光雷達、電信、工業激光、醫療設備及儀器提供光學解決方案	未上市	2020年	90天 銀行轉賬 及票據	原材料	10.6	18,436
4	供應商C	一家於2006年在開曼群島註冊成立的集團公司，市值超800億港元，從事光學元件及產品的生產	香港聯交所	2021年	45天 銀行轉賬 及票據	原材料	10.5	18,183
5	供應商G	一家於2019年在浙江省創立的公司，註冊資本約為人民幣50.0百萬元，從事汽車及其零部件生產	未上市	2021年	90天 銀行轉賬	原材料	9.2	15,770
總計							59.0	102,194

## 目標集團的業務

截至2025年3月31日止三個月

排名	供應商		上市地	開始業務		所採購的 產品／服務	佔採購	採購額
	名稱	背景		關係 的年份	信用期及 支付方式		總額的 百分比	
							% (千美元)	
1	供應商E	一家於1998年在江蘇省創立的公司，註冊資本約為人民幣1,705.9百萬元，從事電子電路生產	深圳證券交易所	2022年	90天 銀行 轉賬	原材料	19.7	5,230
2	供應商A	一家於2016年在福建省創立的公司，註冊資本約為人民幣65.2百萬元，從事為激光雷達、電信、工業激光、醫療提供光學解決方案	未上市	2020年	90天 銀行 轉賬及 票據	原材料	15.0	3,987
3	供應商G	一家於2019年在浙江省創立的公司，註冊資本約為人民幣50.0百萬元，從事汽車及其零部件生產	未上市	2021年	90天 銀行 轉賬	原材料	10.0	2,658
4	供應商F	一家於2008年在上海創立的公司，註冊資本約為人民幣53.0百萬元，從事光纖通信生產	未上市	2021年	60天 銀行 轉賬	原材料	9.1	2,412
5	供應商C	一家於2012年在浙江省創立的公司，註冊資本約為人民幣50.0百萬元，從事汽車鏡頭的生產	香港聯交所	2021年	45天 銀行 轉賬及 票據	原材料	6.9	1,828
總計							60.7	16,115



## 目標集團的業務

請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業有關的風險－我們產品中的關鍵部件來自有限的第三方供應商，且我們預期於可見未來將依賴第三方作為我們的戰略供應商，以製造我們大部分產品。如我們與該等第三方的關係中斷，可能會對我們的業務造成不利影響」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事及彼等各自的緊密聯繫人或持有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們五大供應商中擁有任何權益。

### 供應商甄選及管理

我們定期評估與這些供應商的關係，以釐定他們在滿足我們需求方面的財務和技術能力。我們尤其注重與具有量產能力和經驗的供應商的合作，包括具有車規級部件供應經驗的供應商。這有助於確保關鍵原材料的可及性，尤其是在我們開始擴大量產規模時。

截至最後實際可行日期，我們並未經歷適用於我們產品的關鍵原材料嚴重短缺的情況，亦無經歷有關原材料價格出現大幅波動的情況。我們不時根據我們的業務需要通過向供應商下達採購訂單購買原材料。此外，我們繼續培養和加強與關鍵部件供應商的合作關係，旨在確保穩定的供應和定價。我們還採取措施建立雙供應商制度，據此，我們就用於我們生產的關鍵原材料和部件尋求與至少兩家供應商建立供應關係。有關措施也有助於確保原材料和部件供應的穩定性，並有助於增強我們的談判能力，而這對我們控制採購成本和提高毛利率的能力至關重要。截至2024年12月31日，我們已就關鍵部件的供應商建立了雙供應商制度。

2022年全球芯片供應短缺導致汽車、電子遊戲、電腦、家用電器等多個行業出現大範圍中斷。因此，我們的芯片採購成本由2022年的16,522千美元增加至2023年的30,892千美元。隨著芯片供應逐漸恢復，我們的芯片採購成本於2024年降低至12,519千美元。截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們的芯片採購成本分別為3,695千美元及86千美元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年3月31日止三個月，我們芯片採購額佔總採購額的百分比分別為7.9%、15.0%、7.2%、10.2%及0.3%。我們從信譽良好的授權經銷商、芯片製造商及蔚來採購芯片，主要用於製造獵鷹系列。鑒於MPS芯片及其他國產芯片等多種替代品，TI芯片供應短缺，如2022年的短缺情況，並未且預計將不會對我們的業務造成重大不利影響。因此，我們並未高度依賴若干有限類型的芯片。由於芯片的保修期相對較長，在電子材料的標準儲存環境下通常維持兩到五年，我們預計不會出現任何芯片老化問題。

## 目標集團的業務

我們採取各種措施確保芯片供應充足。我們提前進行預測，並為供應商提供充足的籌備時間進行芯片生產或採購。我們根據需要進行滾動預測更新，並要求供應商及時提供芯片準備的最新情況。我們通常會維持七天的存貨和在製材料，同時遵守2-6個月的滾動訂單準備週期。此外，我們致力於在多款產品中使用通用的芯片型號，從而減少定制所需的時間及存貨過剩的風險。由於我們的芯片亦被大型汽車製造商廣泛應用於汽車產業，因此通常供應充足。由於我們擁有獵鷹系列製造過程中的所有知識產權，且製造過程涉及的各個模塊均可自兩家或以上的供應商採購，因此我們認為我們並未高度依賴任何第三方製造商。

### 採購美國芯片

除TI及Xilinx芯片外，我們並未自美國採購其他關鍵組件。此外，儘管TI及Xilinx芯片為美國品牌，但該等芯片的晶圓、封裝及測試場地均位於台灣及東南亞，這大大方便了我們的採購流程。此外，我們自芯片製造商或授權代理挑選並採購集成電路。集成電路廣泛用於國產汽車及其他產品，因其需求量大而擁有成熟的供應鏈，且並未受到美國出口限制的重大影響。因此，我們並未且預計將不會因美國出口管制措施而遭受重大不利影響。

於往績記錄期間，我們曾採購若干受EAR管制的芯片。有關芯片歸類於EAR99或下列ECCN（出口管制分類編號）：3A991.a.ii及5A992.c。根據美國出口管制法律顧問霍金路偉對我們於往績記錄期間活動的審查，基於以下所列依據，未發現存在明顯違反美國出口管制規定的情況：

1. EAR99類物品通常由科技含量不高的消費品組成，在多數情況下無需許可。
2. 歸類為ECCN之3A991.a.ii及5A992.c項下的芯片，基於反恐原因受到管制。此類物品僅在以下情況下須遵守許可規定：出口、轉口或境內轉移至被列入BIS實體清單、拒絕人員清單或未核實清單（「**BIS清單實體**」）的實體，以及克里米亞地區、古巴、伊朗、盧甘斯克人民共和國與頓涅茨克人民共和國地區、朝鮮及敘利亞，以及俄羅斯和白俄羅斯（統稱「**反恐制裁國家**」）；或若擬用於中國內地、香港特別行政區或澳門特別行政區，且涉及EAR第744.23節所載的若干禁止最終用途時，則須受美國芯片出口限制規限。

## 目標集團的業務

3. 於往績記錄期間：(i)我們不曾向任何BIS清單實體進行銷售；(ii)我們不曾向總部位於、通常居住於任何反恐制裁國家或由任何受反恐制裁國家政府擁有或控制的任何實體進行銷售；(iii)我們不曾參與涉及或有利於「軍事最終用戶」或「軍事最終用途」的交易；及(iv)我們的活動不涉及EAR第744.23條所載的若干禁止最終用途。

因此，我們於往績記錄期間採購受EAR管制的芯片不構成明顯違反適用美國出口管制的情形。

儘管我們目前的芯片採購並未受到美國現行出口管制的禁令，但我們正進行廣泛的市場調研，以尋找中國國產替代方案，從而降低供應鏈風險。我們認為，中國國內已有具備量產能力的成熟芯片製造商，經過必要的驗證程序後，這些國產替代芯片或能符合要求，以替代受EAR限制的芯片，應用於我們的激光雷達解決方案。

### 供應協議的主要條款

我們通常與供應商訂立框架供應協議。一般不設最低購買承諾或價格調整機制。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無嚴重違反與供應商訂立的協議。供應協議的主要條款主要包括：

產品規格：	我們通常於供應協議中載列對訂購的產品的具體產品規格要求，如產品名稱、品牌、型號、數量及價格。
期限：	協議的期限通常為一年，經雙方同意後可續期。
付款及交付：	我們負責在發票開具後30至90天內及時向供應商付款，而供應商負責將產品運送到我們的指定地點。
風險轉移：	風險在交付產品後轉移至我們。

---

## 目標集團的業務

---

保修：	供應商為所供應產品提供兩到三年的保修。在保修期內，如出現任何產品質量問題，供應商在若干情況下負責免費維修或更換，除非產品損壞乃因人為原因所致則除外。
責任：	供應商對因產品質量問題造成的損失負責。
保密：	未經事先書面同意，不得向任何第三方披露任何一方提供的所有機密資料。
終止：	倘供應商未能交付符合產品規格的合格貨物，我們有權終止供應協議。

### 生產流程

我們已投入大量的時間和資源用於簡化生產流程，並內部開發生產和測試流程。我們的生產流程和知識是我們在市場上脫穎而出的關鍵。產品概念和製造設計被視為產品開發流程的一部分。

作為我們提升生產效率措施的一部分，我們位於中國武漢的首家內部生產設施於2024年上半年停止營運。我們於2022年下半年在中國蘇州建成另一個內部生產設施。蘇州生產設施的建築面積約為8,141.3平方米，租期於2026年結束。我們還在中國德清縣及平湖市租賃了新設施，有關設施分別於2024年2月及7月開始量產。德清設施的總建築面積約為9,500平方米，租期於2029年結束。平湖設施的總建築面積約為13,400平方米，租期於2026年結束。德清設施已於2025年3月取得IATF 16949認證，而平湖設施計劃於2026年3月獲得IATF 16949認證。於往績記錄期間，我們亦與一家第三方製造商合作經營位於中國寧波面積為1,638.5平方米的生產設施，該設施已於2024年4月暫停營運。在該合作下，我們管理生產流程，而第三方製造商則提供設施及勞工。本公司已於蘇州、平湖及德清建立三個自有生產設施。因此，我們已終止第三方製造合作，並將寧波生產線搬遷至德清設施。從第三方製造過渡到內部生產，使我們能夠優化產品交付流程，提高產能利用率，並加強我們對生產的直接控制。由於寧波及德清均位於浙江省內，此過渡對我們的業務、經營業績或財務表現並無重大不利影響。蘇州、德清及寧波設施的主要產品是獵鷹系列，而平湖設施的主要產品是靈雀系列。

## 目標集團的業務

下表載列我們的生產設施截至所示日期的產能。

	截至1月1日			
	2022年	2023年	2024年	2025年
年產能(台) <sup>(1)</sup>				
蘇州 .....	100,000	110,000	150,000	150,000
德清 .....	—	—	150,000	300,000
平湖 <sup>(2)</sup> .....	—	—	—	300,000
寧波 <sup>(3)</sup> .....	150,000	180,000	180,000	—

附註：

- (1) 截至特定日期的年產能指該日期後12個月的產能，乃基於每天兩班制，每班制10.15個工時及每月25個工作日計算，此與我們的生產運營一致。我們於中國蘇州、德清及寧波的生產設施乃為1,550 nm波長的激光雷達而設計，我們於平湖的生產設施乃為905 nm波長的激光雷達而設計。
- (2) 我們的平湖設施於2024年仍在建設中。我們的平湖設施截至2024年6月30日的產能為每年200,000台，其進一步增至截至2025年1月1日的每年300,000台。
- (3) 我們的寧波設施於2024年4月暫停生產。

下表載列我們的生產設施於所示期間的實際產量及利用率。

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
實際產量(台)				
蘇州 .....	13,448	81,328	108,839	17,475
德清 .....	—	—	90,580	21,505
平湖 .....	—	—	10,583	9,171
寧波 .....	63,880	78,919	25,387	—
利用率 <sup>(1)</sup>				
蘇州 .....	13.4%	73.9%	72.6%	46.6%
德清 .....	—	—	60.4%	28.7%
平湖 .....	—	—	10.6%	12.2%
寧波 .....	42.6%	43.8%	—	—

附註：

- (1) 利用率等於所示期間的實際產量除以設計產能。



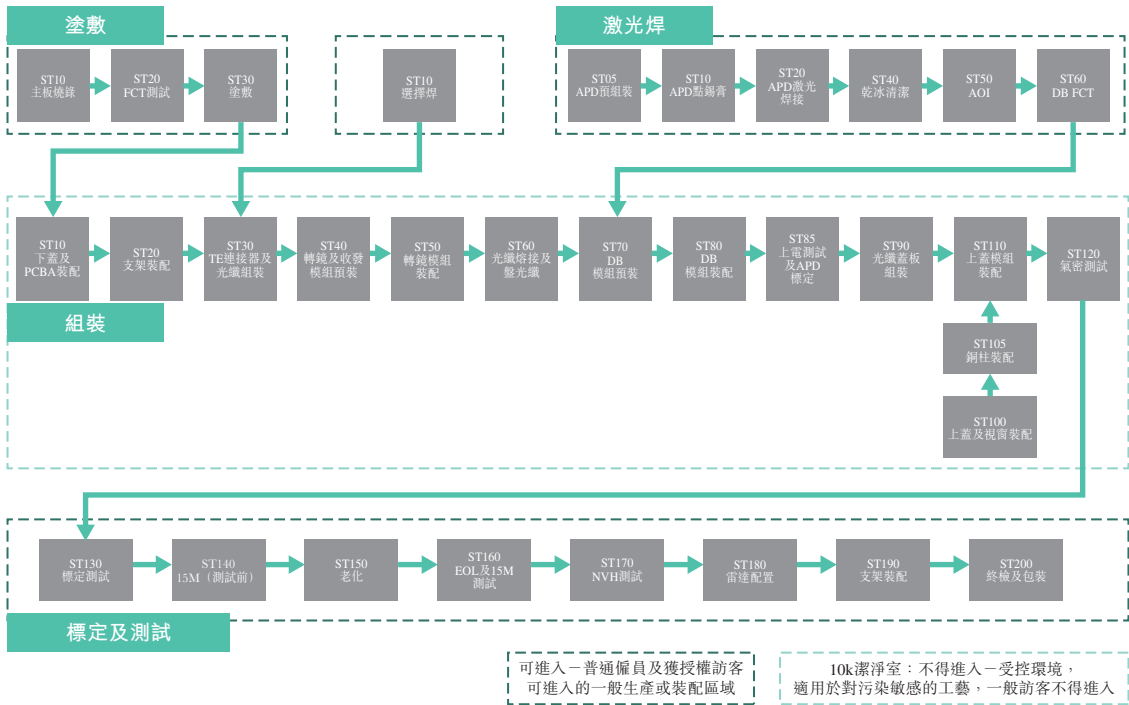
## 目標集團的業務

- (2) 德清設施於2024年2月開始量產。
- (3) 我們的平湖設施主要生產905 nm波長的激光雷達。平湖設施於2024年7月開始試生產。截至2024年12月31日止年度，設計產能按截至2024年6月30日年設計產能的50%計算。

憑藉這些生產設施，截至2025年3月31日，我們在中國的總產能已達到每年約750,000台。自2024年4月起我們並無將生產活動外包予第三方供應商。

以下流程圖說明我們生產流程的主要步驟。

獵鷹流程圖



## 存貨管理

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。我們的產品通常按先進先出基準出售。為降低存貨積壓風險，我們定期審視我們的存貨水平。我們亦定期清點存貨及庫存查驗，以識別受損產品或者過期或臨期產品並處置或儲存該等產品。我們通過實時監控生產活動及銷售訂單並考慮與銷售及營銷部門討論後了解到的任何新興趨勢來管理存貨水平。

---

## 目標集團的業務

---

截至2022年、2023年、2024年12月31日及2025年3月31日，我們的存貨分別為32.1百萬美元、37.6百萬美元、20.5百萬美元及24.1百萬美元。於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大存貨短缺。有關詳情，請參閱「目標集團的財務資料－綜合資產負債表節選項目討論－資產－存貨」。

我們的質量管理部門與倉庫員工協同工作，以確保我們原材料及產品存貨的質量。質量管理部門負責在原材料及產品進入存貨前驗收及檢查原材料及產品。倉庫員工扮演著存貨記錄的重要角色，確保原材料及產品的可追溯性。他們負責定期儲存、維護及查驗存貨以及倉庫維護。指定的倉庫員工按照規定的相關存貨儲存及維護條件定期查驗存貨。

### 質量保證

我們針對供應商、原材料和部件、生產流程和成品制定了一整套質量保證政策。我們在選擇供應商和原材料及部件時的採購政策注重供應商的資質和往績記錄，以及他們提供的每批原材料及部件的質量。我們還制定了一系列生產流程、生產流程控制程序、不良品控制、驗證、返工和維修流程、防錯管理流程、變更點管理流程和廢品控制等相關政策。我們還制定了詳細的程序，用於在向客戶發貨前檢查我們的成品，其中包括生產測試、防火牆檢查和重新鑑定測試程序。我們認為，這些政策有助於確保我們在整個採購、製造和銷售週期中始終保持高質量。我們通常為產品提供一至三年的保修期。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何與我們的產品或生產過程有關的產品召回、重大事故或安全問題。

### 風險管理及內部控制制度

#### 風險管理

我們深知風險管理對我們業務成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括整體市場狀況及行業監管環境的變化、我們開發及製造產品的能力，以及我們與其他市場參與者競爭的能力。我們亦面臨多種財務風險。具體而言，我們面臨於一般業務過程、經營業績、財務狀況及前景中可能產生的信貸、流動資金、利率及外匯風險。

## 目標集團的業務

我們已採納一套綜合的風險管理政策，其中列出風險管理框架，以持續識別、評估、評價及監控與我們戰略目標相關的主要風險。我們的審核委員會及董事最終會監督我們的風險管理政策的實施情況。管理層將根據可能性及影響來分析所識別的風險，且我們會妥善跟進、減輕及糾正風險，並向董事報告。

以下主要原則概述我們的風險管理及內部控制方法：

我們的高級管理層監督並管理與我們的業務營運相關的整體風險，包括(i)審閱及批准風險管理政策，以確保其與我們的企業目標一致；(ii)監控與我們的業務營運相關的最重大風險以及管理層對該等風險的處理；及(iii)確保我們的風險管理框架在整個集團內的適當應用。我們的法律及內部控制人員負責制定和實施風險管理政策，並執行日常風險管理實務，例如評估主要業務營運的風險、建議風險對策及優化風險管理政策。為規範我們整個集團的風險管理，並設定共同的透明度及風險管理績效，相關部門將(i)搜集與其營運或職能有關的風險資料；(ii)進行風險評估，包括識別、排序、量化及分類可能影響其目標的所有主要風險；(iii)持續監控與其營運或職能有關的主要風險；(iv)必要時採取適當的風險對策；及(v)制定並維持適當的機制，以促成風險管理框架的應用。

我們認為，董事及高級管理層成員在提供與風險管理和內部控制相關的良好企業管治監督方面具備必要的知識及經驗。

### 內部控制

董事會負責建立內部控制制度，並審查其成效。於往績記錄期間，我們定期審查及加強內部控制制度。截至最後實際可行日期，我們並無與內部控制有關的重大未解決問題。以下為我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序概要：

- 我們已針對營運的各個方面採取各種措施及程序，如知識產權保護及ESG倡議。作為僱員培訓計劃的一部分，我們定期為僱員提供有關這些措施及程序的培訓。我們亦通過內部控制團隊定期監督這些措施及程序在產品開發流程各階段的實施情況。

---

## 目標集團的業務

---

- 董事（負責監察我們的企業管治）將在法律顧問的協助下，定期檢視我們在上市後遵守所有相關法律法規的狀況。
- 上市後，我們將成立審核委員會，其將(i)就外聘核數師的委任與罷免向董事提出建議；及(ii)審閱財務報表，並就財務報告提供建議，以及監督我們的風險管理與內部控制程序。
- 我們將於上市後聘請合規顧問向董事及管理層團隊提供有關上市規則事宜的意見。預期合規顧問將（其中包括）確保我們於上市後對特殊目的收購公司併購交易所得款項的使用符合本通函「未來計劃及所得款項用途」一節，並及時就相關監管機構的規定提供支持及建議。
- 我們將於上市後聘請中國法律顧問就中國法律法規向我們提供建議，並讓我們了解中國法律法規。我們將持續安排外聘法律顧問不時按需及／或任何適當獲認證機構提供各種培訓，以向我們董事、高級管理層成員及相關僱員提供有關最新適用法律法規的資料。
- 我們在銷售及營銷活動中對銷售及營銷人員以及分銷商設有嚴格的反貪污政策。我們已頒佈反欺詐及反賄賂管理辦法及反洗錢政策，明確界定我們反欺詐職能的主要範疇及關鍵步驟，以及相關部門在執行反欺詐職能時的職責和權限，並建立舉報、調查及補救程序的內部協定、舉報渠道及舉報人保護機制。我們亦會監督銷售及營銷人員，以確保其遵守適用的推廣及廣告規定。
- 我們設有全面的庫務政策，詳列資金運用的具體功能及內部控制措施。這些功能及措施包括但不限於資金管理程序、資金管理職責分工、流動性管理及資金計劃執行的跟進和分析。
- 董事相信，合法合規能為我們創造價值。我們致力於在全體僱員中培養合規文化。為確保這種合規文化扎根於日常工作流程中，並為整個集團的個人行為設定期望，我們定期進行內部合規檢視及檢查，在內部採用嚴格的問責制，並進行合規培訓。

## 目標集團的業務

- 我們將遵守企業管治守則。我們已成立三個董事委員會，即審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，該等委員會將於上市後採用，各自的職權範圍均符合企業管治守則。
- 我們已採用內部協定來規管用戶個人資料及數據的保密性及隱私。我們在資料收集、資料儲存及資料獲取方面均有一套標準的操作程序。內部僱員視需要獲取這些資料，而外部人員不得獲取，獲取資料須獲得質量控制部門主管的書面批准。

## 僱員

下表載列截至2025年3月31日按工作職能和地理位置劃分的僱員人數明細。

研發 .....	271
銷售及營銷.....	38
一般及行政.....	112
製造 .....	97
<b>總計 .....</b>	<b>518</b>
中國 .....	474
中國境外.....	44
<b>總計 .....</b>	<b>518</b>

中國勞動法規管我們大部分僱員的工作日時數、僱員最低工資、僱傭及解僱僱員的流程、離職金釐定、年假、病假、終止僱傭的事先通知、平等機會和反歧視法以及其他僱用條件。除某些例外情況外，中國法律一般規定就終止僱傭合同增加付款或補償。根據中國法律法規規定，我們參加由地區政府部門組織的住房公積金和各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、工傷、生育保險和失業救濟計劃，據此，我們按僱員工資的特定比例作出供款。目前，我們概無僱員根據任何集體談判協議工作，且我們與僱員並無發生勞動糾紛。我們認為，我們的僱員關係良好。



---

## 目標集團的業務

---

我們僱用外包僱員擔任某些初級非技術職位。我們定期審查外包供應商的資質，並在外包協議中訂明外包供應商、外包僱員和我們的權利和義務。有關外包僱員的社會保險及住房公積金由外包供應商而非我們承擔。

### 招聘

根據我們的戰略發展計劃，我們制定人事規劃和招聘計劃。我們已制定規管招聘流程的詳細政策。在招聘過程中，我們通過多種渠道物色最適合我們發展需要的人才，有關渠道主要包括網上招聘、內部推薦、校園招聘和當地招聘會。我們與僱員訂立標準的勞動合同、保密協議和競業禁止協議。

### 薪酬及福利

我們認為，為僱員提供有吸引力的薪酬待遇和充滿活力的工作環境能夠激勵僱員快速成長並創造價值。我們為僱員提供具競爭力的薪酬和福利，包括月薪、激勵計劃以及僱員學習和發展機會。我們的激勵計劃包括與績效評估和組織業績掛鈎的績效獎金。在福利方面，我們為僱員提供各種醫療和社會保險以及住房公積金供款。

### 培訓

我們重視所有僱員的職業發展。我們已建立系統的培訓管理體系，針對不同僱員的需要和需求提供相應的培訓課程。我們的僱員培訓體系主要包括新僱員入職培訓、專業技能培訓、領導力培訓和通用技能培訓。

**入職培訓。**我們為所有新僱員提供公司層面的培訓，涵蓋企業文化、規章制度和生產安全。有關部門負責對新僱員進行有關部門結構、職責、操作流程和績效標準的培訓。

**專業技能培訓。**我們的專業技能培訓側重於僱員的工作職責、所需專業技能和部門內部分享，以提高他們的專業能力。

**領導力培訓。**我們的領導力培訓側重於企業文化、企業戰略、團隊管理、人才發展、市場洞察力等方面，授權中層和關鍵人員領導職責。

## 目標集團的業務

**通用技能培訓。**通用技能培訓指非特定專業或工種的技能培訓，旨在為僱員提供基本工作方法和能力，如激光安全知識。

### 物業

我們在中國和美國租賃若干物業。我們的兩個主要行政辦公室分別位於美國加利福尼亞州硅谷和中國蘇州。我們在美國的行政辦公室的租約將於2027年12月到期。我們通過五份不同的租約租用蘇州行政辦公室，租期將於2026年5月至2026年7月屆滿。我們主要行政辦公室的總建築面積超過5,676.1平方米。此外，我們在中國蘇州和上海以及美國加利福尼亞州森尼韋爾開展研發業務。部分該等設施還承擔我們的銷售和一般行政職能。我們還在中國上海和德國法蘭克福租賃其他辦公室，用於履行我們的銷售和一般行政職能。我們認為，我們的辦公空間足以滿足我們當前的需求，如我們需要額外的空間，我們認為我們將能以商業合理條款獲得額外的空間。

下表載列截至最後實際可行日期我們租賃的物業概況。我們的物業概無用作按揭抵押品。我們認為，我們目前的設施足以滿足我們的近期需求，而且可按商業合理條款獲得額外空間，以滿足我們未來的需求。我們將與業主磋商重續將在三個月內到期的租賃協議，且我們預計在租約到期後重續不會有太大困難。

位置	實際用途	面積 (平方米)	所有權／租賃	期限／屆滿日期
中國平湖	製造	13,375.8	租賃	2026年12月31日
美國加利福 尼亞州硅谷	研發運營及辦公	1,971.6	租賃	2027年12月31日
中國蘇州	辦公	1,901.0	租賃	2026年5月7日
中國蘇州	研發運營及辦公	1,803.5	租賃	2026年7月24日
中國上海	辦公	291.7	租賃	2025年4月30日 <sup>1</sup>
中國上海	辦公	167.7	租賃	2025年10月31日
德國法蘭克福	辦公	343.0	租賃	2027年4月30日
中國蘇州	製造	3,177.5	租賃	2026年4月30日
中國蘇州	製造	2,326.9	租賃	2026年7月19日
中國蘇州	製造	2,636.9	租賃	2026年6月14日
中國德清	製造	9,457.4	租賃	2029年8月31日
中國無錫	研發運營及辦公	17,000.0	租賃	2028年10月6日

## 目標集團的業務

附註：

1. 此租約到期後，我們在上海租賃的總面積167.7平方米的辦公室將與我們作辦公空間的用途相同。

我們面臨與我們的租賃物業有關的若干風險。儘管我們已聯繫我們的出租人，要求彼等就租賃協議備案提供必要的支持，但截至最後實際可行日期，我們及我們的出租人由於各種原因（包括但不限於出租人未能或不願提供相關文件）而未能向相關政府機構登記10份租賃協議中的九份。儘管未能登記租賃協議本身不會使租賃失效，但我們可能無法就該等租賃向善意第三方提出抗辯，這或會對我們經營該等租賃所涵蓋的業務的能力產生負面影響。此外，我們或須於規定時間內向相關中國政府機構登記該等租賃協議，而未能辦理有關登記可能使我們須繳納罰金。每份未經登記租賃協議的罰款範圍為人民幣1,000元至人民幣10,000元。截至最後實際可行日期，我們並無因未登記租賃協議而受到任何處罰。董事認為上述不合規將不會對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。然而，我們無法向閣下保證我們不會受到任何處罰及／或被相關政府機構要求遵守登記規定，這或會增加我們未來的成本。亦請參閱「風險因素－與在中國開展業務有關的風險－我們面臨與我們的租賃物業有關的風險」。

截至2025年3月31日，概無我們所持物業的賬面值為我們合併資產總值的15%或以上。因此，根據上市規則第五章及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》（香港法例第32L章）第6(2)條的規定，本通函獲豁免遵守公司（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，該段規定須就本集團於土地或樓宇的所有權益提供估值報告。

## 保險

我們投購我們認為符合市場慣例並對業務而言屬充足的保單。在日常業務過程中，我們投購各種類型的保險，其中包括管理責任保險，用於承保董事、高級職員和商業實體因履行工作職責而面臨的風險；傘險，用於承保因人身傷害和財產損害、人身和廣告侵害、僱員醫療和人壽保險而產生的責任；商業汽車保險，用於承保因使用汽車而產生的責任；產品責任保險，用於承保我們的產品可能造成的損害。

## 目標集團的業務

### 數據安全及隱私

由於我們的客戶為主機廠及其供應商，而非個人消費者，因此我們並無收集個人資料或數據用於日常業務。我們的激光雷達解決方案收集點雲數據的目的是：(i)幫助我們的客戶測試和部署激光雷達解決方案；(ii)響應客戶反饋、諮詢和需求變化；及(iii)訓練算法等。我們的非汽車激光雷達解決方案為客戶獲取道路點雲數據。有關點雲數據無法識別個人信息（如人臉或車牌信息），且將由第三方服務提供商進行脫敏處理後方供我們的客戶或我們進一步使用。我們的汽車激光雷達解決方案與攝像頭和GPS系統等其他傳感器配合使用，通常在汽車上配備，以收集點雲、視覺和GPS數據，這些數據首先會被發送到獲許可的服務提供商進行脫敏處理，以確保處理後的數據無法識別個人信息，並且處理後數據的進一步使用符合相關法律法規。經過脫敏處理的數據隨後發送給我們，用於內部使用，如算法訓練。

我們已制定以下一系列IT網絡安全和數據保護政策：

- **總體標準和人員管理政策：**包括內部用戶使用IT系統的標準，如賬戶設置、授權、防病毒系統、電子郵件使用、軟件和數據使用以及數據存儲等。該政策還指定專人負責管理和監察整體網絡和數據安全事宜；
- **網絡安全政策：**包括監察網絡運行、保留日誌、防止漏洞和病毒攻擊的機制；
- **數據安全政策：**包括加密協議和關於適當人員訪問授權的詳細政策；及
- **訪問控制政策：**包括我們OA系統訪問權限的授權、監察及終止程序，以確保僅限獲授權的人員才能訪問我們的IT系統和數據。其還規定了記錄批量導出數據的程序，以提高可追溯性和問責制。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守有關數據安全及隱私保護的相關法律法規。

## 目標集團的業務

目標公司的中國法律顧問認為，目標集團的業務營運在所有重大方面均符合《汽車數據安全管理若干規定（試行）》（「汽車數據安全規定」）及其他有關網絡安全及數據安全的適用中國法律，其依據為：

- (i) 目標集團並不參與處理在汽車設計、生產、銷售、使用及維護過程中所涉及的個人信息及重要數據（「汽車數據」），汽車數據受汽車數據安全規定的規管。在產品設計／升級及數據訓練階段，個人信息（如人臉影像、車牌信息等）及重要數據（如人流量及車流量；超過100,000人的個人信息）將由授權服務提供商收集並進行脫敏處理，而目標集團僅取得不含受汽車數據安全規定項下所指個人信息及重要數據的切片點雲。當激光雷達集成在汽車上並由最終用戶使用時，處理激光雷達所產生數據的OmniVidi軟件由目標集團的客戶（如主機廠）在本地部署，而由激光雷達收集的點雲數據亦由目標集團的客戶在本地儲存。目標集團可能會接收由目標集團客戶提供的點雲數據，以(i)協助客戶測試及部署激光雷達解決方案；(ii)響應客戶反饋、查詢及需求變化；及(iii)在客戶授權時訓練算法等用途。向目標集團提供的有關點雲數據不會包含駕駛人、乘客或行人的個人信息或重要數據；
- (ii) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，目標集團並未接獲任何有關汽車數據安全規定項下所規定的重要數據處理安全評估報告或汽車數據安全管理年報的查詢、要求或調查；
- (iii) 目標集團已制定一系列網絡安全及信息技術安全政策，包括《計算機軟件網絡安全管理程序》、《計算機硬件管理程序》、《網絡與信息安全事故應急響應計劃》、《網絡與數據安全管理政策》，以及有關合規使用、訪問控制、保密和治理架構等方面的《信息技術政策和安全規則》。目標集團亦已實施相關技術措施以確保網絡及數據安全，包括網絡運行監控、日誌留存及審計、數據備份、部署防病毒軟件、防火牆、堡壘主機、防攻擊安全保護軟件及漏洞安全意識平台；



## 目標集團的業務

- (iv) 目標集團已在其《網絡與數據安全管理政策》中確立了通用數據保護原則、從數據處理生命週期的角度出發的數據合規標準、分類數據管理程序，以及與第三方數據管理及訓練相關的程序；
- (v) 由於目標集團的客戶為主機廠及其供應商，而非個人消費者，因此目標集團並無收集個人信息或數據用於日常業務；及
- (vi) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，目標集團並無接獲任何中國政府機關發出有關網絡安全或數據安全的任何警告或制裁，亦無涉及任何中國政府機關就網絡安全或數據安全作出的任何查詢及調查。

目標集團在中國境內儲存其中國客戶的業務聯繫人資料及源自中國的點雲數據。目標集團在日常業務過程中不會將其客戶的個人信息傳輸至中國境外。

目標集團在日本使用第三方雲存儲管理其供應商聯繫人的基本信息，包括姓名、公司及聯繫方式。中國僱員的人力資源系統在中國境內託管，而僱員的姓名、聯繫方式等基本信息則用於在海外第三方SaaS系統（如Microsoft Outlook）上創建賬戶，以方便全球溝通及履行職責。因此，目標集團須遵守中國有關個人信息跨境傳輸的法規及規則。

除《個人信息保護法》外，中國亦發佈了《個人信息保護法》附屬規則，包括《數據出境安全評估辦法》、《個人信息出境標準合同辦法》、《促進和規範數據跨境流動規定》以及實施相應的跨境數據傳輸合規機制的呈交／備案指南。於2024年3月22日，網信辦頒佈《促進和規範數據跨境流動規定》（「數據流動規定」），自頒佈之日起生效。數據流動規定列明了數項免于申報安全評估、通過個人信息保護認證或訂立個人信息出境標準合同的情況，包括（其中包括）數據處理者按照依法制定的勞動規章制度和依法簽訂的集體合同實施跨境人力資源管理，確需向境外提供個人信息的，以及「關鍵信息基礎設施運營者以外的數據處理者自當年1月1日起累計向境外提供不滿10萬人個人信息（不含敏感個人信息）的」情況（「少量豁免情況」）。如數據流動規定與《安全評估辦法》和《標準合同辦法》之間有任何衝突（包括上述閾值），則以數據流動規定為準。

## 目標集團的業務

鑒於以下事項，目標公司的中國法律顧問認為，目標集團符合數據流動規定下的少量豁免情況，因此可免予政府備案／認證／審批程序：

- (i) 目標集團未曾被任何中國機關接洽並指定為關鍵信息基礎設施運營者；
- (ii) 目標集團當年出境個人信息傳輸涉及供應商連絡人及僱員的一般個人信息，不涉及敏感個人信息，且傳輸涉及的供應商連絡人及僱員人數約為3,000人，遠低於10萬人的閾值；及
- (iii) 未涉及重要數據出境傳輸。數據流動規定明確規定，未被相關部門、地區告知或者公開發佈為重要數據的，數據處理者不需要作為重要數據申報數據出境安全評估。經中國法律顧問告知，鑒於目標集團跨境傳輸的數據未被有關部門認定為重要數據，且目標集團亦未獲悉涵蓋其跨境傳輸數據的已公佈目錄，目標集團認為，在此方面其無需履行政府備案／認證／審批程序。

### 牌照、許可及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問告知，我們已自相關部門獲得對我們的業務營運屬重大的所有必要牌照、批准及許可。有關牌照、批准及許可仍具十足效力，且其重續並無法律障礙。

下表載列我們的重大牌照、批准及許可。

牌照／許可	持有人	授出日期	屆滿日期
排污許可證.....	圖達通智能科技(平湖)有限公司	2024年11月7日	2029年11月6日
排污許可證.....	圖達通智能科技(德清)有限公司	2023年10月20日	2028年10月19日
排污許可證.....	圖達通智能科技(蘇州)有限公司	2023年9月11日	2028年9月10日

---

## 目標集團的業務

---

### 車規級認證

為量產車規級激光雷達，激光雷達供應商須遵守嚴格的汽車標準和要求。具體而言，激光雷達生產線符合汽車標準IATF 16949是向汽車客戶供應激光雷達產品的先決條件。IATF 16949認證由國際汽車工作組制定，是汽車行業使用最普遍的全球質量管理標準。我們於2023年8月及2024年2月分別為寧波設施及蘇州設施獲得了IATF 16949認證。德清設施已於2025年3月取得IATF 16949認證，而平湖設施計劃於2026年3月獲得IATF 16949認證。我們還執行ISO 26262功能安全標準和其他車規級可靠性規範。

汽車行業對產品的一致性要求極高，並強調各種產品可靠性基準。我們的生產線符合車規級認證是對我們的產品設計、研發和生產流程的證明。

### 法律及合規事宜

#### 法律訴訟

我們可能不時捲入日常業務過程中出現的或根據政府或監管執行行動產生的合約或其他糾紛或法律訴訟。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們及任何董事均無捲入或面臨將會對我們整體的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁、行政程序、申索、損害賠償或損失。截至最後實際可行日期，我們並不知悉針對我們或任何董事提起且單獨或整體將會對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響的任何待決或具威脅性的重大訴訟、仲裁或行政程序。

#### 不合規事件

我們致力於遵守適用於我們業務的法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生董事認為將單獨或共同對我們的業務及經營整體造成重大營運或財務影響的不合規事件。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守適用法律法規。

## 目標集團的業務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何重大產品召回及退貨。

### 環境、社會及管治

我們積極保護環境，並深明應對氣候相關挑戰的必要性。我們將ESG原則全面融入我們的營運和策略框架中。我們亦承諾盡量減少對生態的影響、營造包容且多元化的工作場所，以及維持嚴格的企業管治標準。我們相信，奉行ESG實踐不僅為我們持久成功奠定基礎，亦能促進社會和環境向好轉變。我們旨在藉此為下一代締造更安全及更可持續的未來。

### ESG管治

董事會對於制定、採納和定期審查我們的環境、社會與管治(ESG)願景、政策和目標負有最終責任。董事會亦負責持續評估及管理ESG相關風險和機會。為了確保管治健全，董事會可能會定期重新檢視我們的策略、目標和內部控制，並在必要時聘請獨立的第三方顧問來全面評估ESG風險。董事會將做出明智決策，調整我們的策略和控制措施，從而有效地將潛在風險降到最低。

為了支持董事會監督ESG管治、監察ESG相關績效與目標、必要時調整ESG策略，以及監督ESG披露資料的編製，我們承諾於上市日期後成立ESG委員會。ESG委員會由繼承公司的三名獨立非執行董事組成，即陳長齡博士、Costas John Spanos博士及Maximilian Ibel博士。該委員會將作為ESG事宜的決策層，其職責包括但不限於監察及審查我們的ESG策略和目標、監察ESG風險和氣候相關的風險管理機制並定期評估其成效、根據我們的ESG相關政策評估ESG和氣候相關的機會，以及審查ESG宗旨及目標的現有進展和審查相關披露。

我們亦將於上市日期後成立ESG工作小組（「ESG工作小組」），成員包括來自不同部門的代表。ESG工作小組將協助執行ESG委員會批准的ESG相關政策和策略，並每年向ESG委員會報告ESG披露的編製情況。此外，ESG工作小組將負責建立及維繫與主要持份者的溝通渠道，並通過重要性評估來評估重大ESG相關議題及排定優先順序。

---

## 目標集團的業務

---

此外，董事會將密切關注和監察有關ESG披露和監管合規的最新法規。例如，我們了解香港聯交所制定的ESG標準，而董事會將在上市日期後評估ESG披露的質量和內容，以核實是否符合該等規定。

### 重要性評估

我們在外部顧問的協助下進行了重要性評估，以識別主要的ESG議題並排定優先順序。該評估以上市規則附錄C2中的《環境、社會及管治報告指引》（「ESG報告指引」）的規定為指導，並結合最新行業趨勢和同業基準的洞見。該評估揭示了八個高度重要的議題：

- 隱私及數據安全
- 商業道德
- 供應鏈管理
- 客戶服務
- 研究及創新
- 知識產權保護
- 產品質量及安全
- 勞工常規

### 持份者參與

我們將與持份者的有效溝通排在優先事項，並採用各種方法與持份者溝通，了解彼等的期望和疑慮。我們的方法包括非正式的日常互動和會議以至更正式的機制。我們善用公司公告和投資者會議，確保全面了解持份者的觀點，並主動解答其反饋。這種多元參與策略讓我們能維持開放的溝通渠道，並有效回應持份者需求。

### 環境保護

我們始終將環境保護排在優先事項，將其視為企業可持續發展的關鍵。在生產過程中，我們會定期排放廢水、廢氣和固體廢物。我們嚴格遵守國家和地方環保法律法規，積極踐行綠色發展理念，將環境管理融入業務運營的各個環節，致力將生產經營



---

## 目標集團的業務

---

活動對環境的影響降到最低。例如，我們遵守（其中包括）《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國環境噪聲污染防治法》、《中華人民共和國水污染防治法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》。我們必須遵循相關的環保法律法規，且任何有關ESG的社會風向或政治政策的變動均可能對我們造成重大的負面影響。董事會專注於確保我們的生產排放、噪聲控制、廢水處理、廢氣處理和固體廢物管理遵守所有適用的國家和地方政府立法和政策。截至最後實際可行日期，我們並無收到任何通知或警告，亦無因違反任何適用的環保法律或法規而受到任何可能對我們的生產造成重大不利影響的罰款或處罰。於往績記錄期間，我們在所有重大方面均符合相關中國環保法律法規。

### 空氣污染物管理

根據我們目前的生產流程，我們發現焊接、乾冰清洗、等離子清洗、塗層、固化、擦拭和黏合可能會產生廢氣。對此，我們採取了一系列的措施來加以控制。首先，我們加強對可能產生空氣污染的原材料的管理，防止洩漏和污染。其次，我們提高廢氣收集效率，減少無組織排放，確保廢氣淨化裝置的去除率，降低廢氣對環境造成的污染。

設備管理部負責定期維護空氣污染收集及處理設施，以確保廢氣排放符合環保標準。如設施發生任何異常，必須暫停生產，並及時報修。維修完成後方可恢復生產。環境衛生安全（「環境衛生安全」）部負責聯絡合資格的監測機構進行年度廢氣排放監測，對檢測結果進行評估和確認，並保留監測報告。同時，環境衛生安全部定期對廢氣收集及處理設施進行監督檢查，在發現問題時及時要求負責部門完成整改。

## 目標集團的業務

下表載列於所示期間的空氣污染物管理指標：

指標 <sup>(1)</sup>	單位	2022年	2023年	2024年
氮氧化物	千克	5.93	5.93	6.19
細顆粒物	千克	0.29	0.29	0.31
硫氧化物	千克	0.08	0.08	0.08

附註：

- (1) 表內所呈列數字乃按往績記錄期間錄得的總里程數計算得出的月平均數，其後用於釐定相應指標。

### 廢棄物管理

我們已建立全面的廢棄物管理體系，明確各部門的職責分工，確保廢棄物得到妥善收集、儲存、轉運和處置。環境衛生安全部負責編製有害廢棄物管理計劃，闡明年度有害廢棄物的類別、產生區域、收集方式、處置流程及去向，並監督有害廢棄物的合法處置。

處置廢棄物過程中，我們遵循減量化、資源化和無害化的原則。優先考慮廢棄物的回收利用，以減少對環境造成的負擔。對於工廠無法直接利用的廢棄物，我們會物色合法的回收渠道。我們要求處置過程不得對環境造成二次污染，並優先考慮由材料製造商或供應商回收處理。

為加強廢棄物管理，環境衛生安全部定期對有害廢棄物的收集、轉運、儲存及處置進行檢查，以及時發現問題並糾正。各部門每月對其職責範圍內的廢棄物分類管理情況進行檢查，以確保管理制度有效執行。

下表載列於所示期間的廢棄物管理指標：

指標	單位	2022年	2023年	2024年
<b>無害廢棄物</b>				
一般生活垃圾	噸	24.71	38.02	34.85
用紙	噸	4.37	35.04	29.58
文具	千克	12.00	12.00	12.00
其他（塑料、橡膠等）	噸	13.01	53.52	67.96

## 目標集團的業務

指標	單位	2022年	2023年	2024年
<b>有害廢棄物</b>				
電池	千克	6.00	6.00	6.00
硒鼓	件	15.00	25.00	22.00
電腦零配件	千克	2.00	4.00	7.00

對於包裝紙箱等可回收的廢棄物，我們會優先出售給專業的廢棄物回收公司進行二次利用，而不是簡單丟棄，以最大限度地提高廢棄物的資源利用率。

指標	單位	2022年	2023年	2024年
<b>回收無害廢棄物</b>				
紙張	噸	3.17	33.36	28.26
其他（塑料、橡膠等）	噸	13.01	53.52	67.96

### 水資源管理及廢水處理

我們已建立全面的水資源管理體系，並闡明各部門的職責。環境衛生安全部負責與相關政府機構溝通，並進行水污染排放檢測，以確保排入城市污水系統的廢水排放達標。設備管理部負責排水設施的日常維護，以確保其正常運行。環境衛生安全部定期監察耗水量、關注廢水產生量及相關排放指標，並及時發現與解決問題。同時，我們通過宣傳和教育，提高全體僱員的節水意識，鼓勵他們在日常工作中養成良好的用水習慣。

下表載列於所示期間的水資源管理及廢水處理指標：

指標	單位	2022年	2023年	2024年
城市用水	立方米	3,066.00	4,866.00	5,531.00
瓶裝用水	立方米	15.00	12.00	12.00
用水密度	立方米／平方米	0.17	0.09	0.10

## 目標集團的業務

### 能源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國節約能源法》及其他相關法律規定。汽油消耗來自我們擁有的車輛。電力是我們能源使用的主要來源，也是溫室氣體排放的主要間接來源。

下表載列於所示期間的能源管理指標：

指標	單位	2022年	2023年	2024年
汽油消耗量 <sup>(1)</sup>	升	4,832.47	4,832.47	4,948.01
電力消耗	千瓦時	706,551.00	3,266,914.00	7,005,301.00
電力消耗密度	立方米／平方米	39.72	61.19	131.21

附註：

- (1) 所呈列數字乃按往績記錄期間錄得的總里程數計算得出的月平均數，其後用於釐定相應指標。

### 噪聲管理

我們已建立全面的噪聲管理體系，並闡明各部門的職責分工，以確保有效控制噪聲。各部門負責對所在部門的噪聲源進行監察及管理，對超標的工作站及時採取改進措施，並為這些工作站的僱員提供必要的勞動保護。設備管理部定期檢查和維護設備，以減少摩擦和噪聲。環境衛生安全部每年委託有資質的第三方機構對廠界噪聲和工作站噪聲進行監測，以確保符合排放標準，並妥善保存監測報告。

### 產品包裝

我們的若干產品需要包裝，以符合內部及客戶要求。我們嚴格遵守《成品包裝流程》規定，以減少不必要的包裝材料消耗。

### 應對氣候變化

在實現碳達峰及碳中和的國家目標指導下，我們正在積極探索應對氣候變化的適應及緩解戰略。我們認識到氣候變化對我們運營的潛在影響，例如洪水和風暴等極端天氣事件造成的嚴重破壞。展望未來，我們致力於制定和執行與香港聯交所於2024年

## 目標集團的業務

4月19日發佈的新氣候規定一致的氣候變化行動計劃，這將進一步增強我們面對不斷變化的氣候挑戰的應變能力和可持續性。

### 物理及過渡風險

我們認識到氣候變化對我們的業務運營構成重大威脅。我們發現的氣候相關風險可分為兩大類：物理風險和過渡風險。

物理風險指可能對我們的資產和基礎設施造成直接物理損害的風險。我們預計氣候變化可能會增加極端天氣事件的發生頻率和嚴重性，如風暴、極寒天氣、颱風和洪水。儘管我們認為因極端天氣事件造成的物理損害或會對我們的業務運營、財務狀況和前景的影響甚微，但我們仍會保持警惕，積極應對這些風險。過渡風險來自於與ESG問題有關的監管發展和社會趨勢變化，這可能會對我們的業務運營產生重大影響。如未能遵守適用的環境政策、法律和法規，可能會導致成本高昂的訴訟或受到中國相關司法或政府機構的處罰。不遵守環境法規還可能損害我們的聲譽，導致業務損失。

為應對氣候相關風險，我們將採取適當措施，以建立對氣候變化的應變能力。這包括識別和管理氣候相關風險和機遇，以及制定符合全球最佳實踐的戰略，以適應和減輕氣候變化對我們營運的影響。我們旨在通過制定和實施長期碳減排目標減少碳足跡。我們鼓勵僱員、供應商和客戶在日常運營中於可行情況下最大限度地減少碳排放。

為有效解決用電及差旅產生的碳排放，我們將實施旨在降低環境影響，同時將提升營運效率的方法。通過推廣虛擬會議及遠程協作工具，我們將減少不必要的差旅，從而降低旅行相關的碳排放。我們將致力於選擇具有強大可持續發展實踐的航空公司進行必要的差旅，盡量降低必要旅行的環境影響。在用電方面，我們將定期維護辦公室設備，使其保持良好狀態，並升級至節能技術（如LED照明），以優化用電量。在條件允許的情況下，我們將逐步於廠房屋頂安裝太陽能板，以於場內產生可再生能源，降低對電網電力的依賴並進一步減少碳排放總量。

通過積極應對氣候變化及其對我們業務的潛在影響，我們努力確保我們營運的長期可持續性和應變能力，同時為全球減輕氣候變化影響的努力作出貢獻。



## 目標集團的業務

### 指標及目標

我們的範圍1溫室氣體排放來自我們運營過程中車輛所消耗的汽油。範圍2間接溫室氣體排放主要來自我們辦公室和工廠所消耗的外購電力。根據我們於2024年的碳排放量，我們制定了一個宏偉的目標，即到2030年將碳排放總量減少15%。為支持這一目標，我們已使用2024年作為基準年制定了2024年至2027年的短期目標，即將當前統計範圍內範圍1、2及3的排放量減少5%。

展望未來，我們將繼續推動溫室氣體減排工作，與僱員、供應鏈合作夥伴和其他持份者合作，實施減排措施，共同實現碳中和目標。

下表載列於所示期間的排放指標：

指標	單位	2022年	2023年	2024年
範圍1排放 <sup>1</sup>	噸二氧化碳當量	11.06	11.06	11.33
範圍1排放密度	噸二氧化碳當量／平方米	0.00062	0.00021	0.00021
範圍2排放	噸二氧化碳當量	396.87	1835.03	3934.88
範圍2排放密度	噸二氧化碳當量／平方米	0.022	0.034	0.074
範圍3排放	噸二氧化碳當量	85.51	219.54	227.56
廢棄物處理	噸二氧化碳當量	22.45	33.75	30.18
差旅	噸二氧化碳當量	63.06	185.79	197.38
範圍3排放密度	噸二氧化碳當量／平方米	0.0048	0.0041	0.0043

附註：

- 1 所呈列數字乃按往績記錄期間錄得的總里程數計算得出的月平均數，其後用於釐定相應指標。

---

## 目標集團的業務

---

### 勞動力管理

#### 僱傭管理

我們視僱員為最寶貴的財富，嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》和《中華人民共和國勞動合同法》以及其他相關法規。為規範僱傭行為及保障僱員權益，我們制定了《員工手冊》，當中載有關於招聘、勞動關係和行為準則的明確條文。此外，我們堅決反對使用童工和任何形式的強迫勞動。我們的招聘流程包括對所有求職者的年齡和背景進行徹底審查，以防止任何違法行為。如發現任何違反行為，我們會立即展開調查，並採取適當的糾正措施。

#### 多元化及平等機會

我們致力於營造一個多元化、公平和包容的工作場所，讓來自不同背景的人士能夠共同發展。本公司在招聘、薪酬和晉升方面採取透明、公平的做法，以確保平等。我們奉行嚴格政策，嚴禁性別、國籍、民族、種族、宗教或殘疾歧視或騷擾。我們保證每位僱員都能平等地享受福利和職業發展機會，包括晉升和培訓計劃。此外，我們堅持同工同酬原則，並將這一承諾擴展到所有性別認同，確保公平和平等成為我們僱傭實踐中不可或缺的一部分。

#### 培訓及發展

我們的綜合培訓計劃包括一系列旨在支持僱員職業生涯各個階段的舉措。新員工須接受全面的入職培訓，以熟悉我們的歷史、文化、環境、安全實踐和產品知識。我們還提供持續的在職培訓，包括內外部課程，以確保僱員能夠獲得其職責所需的最新技能和專業知識。

除了針對具體崗位的培訓外，我們還制定了《外部培訓協議書》和《外部培訓管理政策》。我們為需要國家認證的職位提供專門培訓，為僱員提供專門的培訓基金，以支持他們的專業和技術培訓及確保僱員達到所有必要的監管要求。我們還滿足臨時培訓需求，如引入新的質量體系文件、晉升要求和外部講師培訓等。我們對僱員發展的承諾不僅限於技術技能，因為我們通過定期績效考核、指導和領導力發展計劃支持僱員的專業發展。

---

## 目標集團的業務

---

### 健康及安全

我們致力於為全體僱員提供一個安全可靠的工作環境。預期全體僱員均遵守針對其部門和職責的全面安全規定，參加安全培訓，並妥善維持和重視消防安全措施。

### 薪酬及福利

我們提供全面的薪酬和福利待遇，旨在吸引、留住和激勵我們的優秀員工。我們的薪酬結構包括固定工資、績效獎金、各種福利（如工齡津貼），以及非一線僱員和一線僱員的第13個月薪資，一線員工還享有技能工資和全勤獎金。工齡津貼基於僱員的服務年限和工作級別，而績效獎金則取決於各種因素酌情釐定，包括我們的財務指標、績效目標和戰略方向。除具有競爭力的薪酬外，我們為僱員提供一系列法定福利，包括社會保險、住房公積金和帶薪法定假日，以確保符合法律要求，並支持僱員的整體福祉。

### 研究及創新

### 知識產權保護

為規範我們的專利工作，促進技術創新，建立自主知識產權，我們制定了《發明獎勵政策》，鼓勵僱員發明創造及提高對開發知識產權重要性的認識。

發明披露表(IDF)流程是我們知識產權保護工作的核心。IDF是一種內部工具，使我們的僱員可向公司報告他們的發明。這是幫助我們評估發明的新穎性、潛在市場價值和整體重要性的第一步。提交IDF後，我們的專利委員會將對其進行審查，以確定最合適的行動方案。這可能包括提交專利申請以獲得對發明的專有權、將其作為商業秘密進行保護，或戰略性地公佈發明以防止他人獲得專利。

於往績記錄期間，我們遵守《中華人民共和國專利法》及《中華人民共和國專利法實施細則》等相關法規。

---

## 目標集團的業務

---

### 創新

我們認為，我們的成功離不開僱員的創造力和才智。從僱員提交IDF的那一刻起，他們即有資格獲得一系列獎勵，包括披露、專利申請提交和專利頒發的獎金。我們的傑出發明家表彰計劃進一步表彰僱員發明歷程中的重要里程碑，並根據他們被提名的專利申請數量進行分級表彰。當僱員達到每一個新的成就里程碑時，他們可以更換名片、電子郵件簽名和社交媒體頁面，以反映他們的傑出發明家級別。通過提供該等獎勵和表彰，我們旨在培養一種持續創新的文化，讓僱員感到有能力突破極限，開發出能夠改變行業的突破性技術。

### 客戶服務

#### 客戶滿意及質量管理

我們的客戶服務通過四個關鍵機制與質量管理緊密結合，即《客戶服務管理程序》、《OKM客戶投訴處理程序》、《售後保修作業程序》及《客戶退貨處理辦法》。這些機制各自均有專門的團隊運作，確保在整個產品生命週期內提供全面的客戶服務。

我們執行嚴格的基於時限的響應協議，這體現了我們對提供高效服務的承諾。在收到任何客戶反饋後，負責團隊須在24小時內做出初步回應，在五個工作日內完成根本原因分析，在14天內核實改進措施，並在30天內部署全面解決方案。

為推動服務能力的不斷提升，我們已實施以經驗學習卡(LLC)為核心的系統化知識管理系統。這種創新方法有助於團隊間專業知識的無縫傳遞、加快流程改進，並有效防止問題再次發生。

### 隱私及數據安全

我們在所有業務經營層面執行嚴格的數據保護協議。僱員僅可訪問與其工作職責直接相關的機密信息，在向外部共享任何信息前須獲得公司明確授權。我們的安全措施同時適用於實物資產和數字資產，並制定了處理敏感文件、源代碼和技術規範的具體協議。所有面向公眾的材料，如操作手冊和安裝指引，均須經正式批准，且不得修改。

---

## 目標集團的業務

---

我們的數據安全框架包括全面的僱傭終止程序。僱傭關係終止時，僱員須立即歸還所有機密資料、永久刪除設備中的任何敏感信息，且嚴禁保留任何副本。這適用於所有形式的文件，包括電子文檔、業務記錄、財務安排和客戶相關信息。任何洩密行為均將受到最嚴厲的處理，可能導致紀律處分、經濟處罰或法律訴訟。

### 商業道德

我們嚴格遵守與反腐敗相關的法律法規，包括但不限於《中華人民共和國反不正當競爭法》和《中華人民共和國刑法》以及美國1977年《反海外腐敗法》（「FCPA」）。我們嚴禁一切形式的腐敗和賄賂行為，並將採取一切必要措施，確保我們的業務活動中不發生腐敗和賄賂行為。我們的《反腐敗政策》、《禮品與招待政策》和《業務招待管理政策》向僱員宣傳明確的職業道德，嚴禁賄賂、敲詐、欺詐、洗錢和其他不道德行為，如賭博、挪用我們的資產、提供或接受禮品或其他不正當利益。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無審結有關腐敗、賄賂、欺詐及洗錢行為的任何法律案件。

### 關懷社區

我們致力於為我們經營所在社區帶來積極影響。我們堅信回饋社會的重要性，並積極參與各種社區參與活動和企業社會責任計劃。

於往績記錄期間，我們的加利福尼亞團隊組織了一次地球日活動，清理當地登山步道上的垃圾和綠色廢物，以彰顯我們對環境管理工作的承諾。此外，我們參與了一家專注於食品安全的非營利組織的志願者活動，進一步彰顯了我們支持社區活動的決心。在蘇州，我們的附屬公司通過有影響力的貢獻體現了同樣的承諾。我們向三所大學提供了激光雷達產品，以提高他們的教育和研究能力。此外，我們向蘇州的一家慈善機構作出大筆捐贈人民幣50,000元，加強了我們對當地慈善機構的支持。這些舉措反映了我們旨在對我們所服務的社區產生持久、積極的影響，同時在我們的僱員中倡導社會責任和積極參與的文化。