

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



In-Tech
中國智能科技有限公司
CHINA IN-TECH LIMITED

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：00464)

**截至2025年3月31日止年度年報之
補充公告**

茲提述中國智能科技有限公司（「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」）截至2025年3月31日止年度（「本年度」）年報（「年報」）。除另有界定者外，本公告所用詞彙與年報所界定者具有相同涵義。

本公司謹此提供以下補充資料：

1. 電子美髮產品分部收益減少之原因

本年度電子美髮產品分部收益減少的具體原因如下：

按產品類別

風筒及直髮器為本業務分部的兩款主要產品，本年度的單價有所上升，但其他產品的單價均有所下調。然而，本年度該兩款主要產品的銷售數量分別下跌約42.8%及33.9%，本年度產品總銷售數量下跌約37.6%。

按客戶

本年度，本集團來自五位主要客戶的業務收益及銷售數量分別減少約34.5%及34.4%。截

至2024年3月31日止的上一財政年度（「上年度」），五位主要客戶中的其中四位的總收益及總銷售數量在本年度均有所減少。

按地區

於2024年，歐洲地區經濟增長溫和，但增幅低於預期。受貿易政策、地緣政治風險及利率等不確定性因素影響，來自英國、荷蘭、意大利及德國等部分主要歐洲國家的收益下降了約38%至74%。儘管西班牙和法國的收益分別成長了約119.2%及269.1%，但不足以彌補其他地區收益的減少。

上年度，來自日本市場的收益佔本業務分部總收益約29.4%，主要來自該市場中少數客戶的貢獻。本年度，日本市場的收益佔該業務分部總收益的比例下降至約10.7%，日本市場收益減少約76.3%。

有關本年度電子美髮產品分部收益減少的進一步資料如下：

電子美髮產品的一般市場

由於全球經濟不確定性及地緣政治緊張局勢，本年度消費者信心仍然低迷。據觀察，最終消費者普遍需要較長時間更換家電，尤其以電子美髮產品而言，由於本集團的產品於日常家居使用下使用壽命通常較長，因此除非產品有新功能或其他必要的進一步需求，否則消費者不會更換電子美髮產品。這影響了將產品銷售給最終消費者的客戶（主要為品牌分銷商）對產品的需求，導致本年度產品銷售數量下降。

消費者偏好的改變

過去，消費者主要關注具有強風、高溫以及負離子、冷熱轉換等功能的電子美髮產品。現今，除了上述功能外，消費者還期待更先進的技術，如能夠記錄用戶偏好的人工智能溫控功能，以及更方便攜帶和存放的尺寸。市場調查顯示，歐洲一些主要國家的市場對更先進的產品有所需求，導致來自歐洲地區的收益大幅下降。

上年度，本集團將部分業務重心從歐洲地區及南北美洲地區轉移至亞洲地區，尤其是日本。本集團上年度五位主要客戶中，有兩位位於日本，曾於上年度大量採購若干型號的產品，但該等型號的產品已於本年度逐步淡出市場，因此本年度來自五位主要客戶及亞洲地區的收益大幅下降。

此外，於本年度，產品的生命週期處於成熟期及衰退期，大部分本集團產品的單價均有所下調，其中本集團主要產品之一風梳的平均單價下降了約7.5%，銷售數量下降了約29.7%。

有鑑於此，本集團一直致力於研發具有新功能的新產品。然而，技術突破需時，部分現有產品已於本年度逐步淡出市場。

2. 資訊科技服務分部的進一步描述及細節

誠如年報中管理階層討論及分析所披露，廈門天洋（一間本公司間接附屬公司）為本集團客戶提供訂製化的資訊科技系統平台開發服務。

於本業務分部中，本集團根據客戶的要求及需求，設計訂製化平台，提供資料整合及合併的流程服務。這些流程包括資料擷取、轉換和載入 (ETL)。平台將來自不同系統、應用程式或資料來源的資料整合為統一且使用者友善的格式，為本集團客戶提供統一、易用、簡單且方便的相關資料視圖，以促進分析、報告和業務決策。本集團同時為客戶提供訂製化系統使用的培訓。

本集團的服務使客戶能夠提高決策品質、節省管理和監控成本、提高營運效率、加深對客戶的了解並促進創新。

於本年度，本集團已向客戶提供不同範疇的服務，包括但不限於以下各項服務：

為教育機構提供智能校園管理系統

該系統全面監控校園概況，涵蓋氣候、設備、人流、巡邏等資料。此外，該系統還協助進行緊急管理，包括區域監控、警報監控及緊急通知，保障師生員工的安全。

環境生態監管平台

該平台將來自不同來源的環境資料、時間、地點等各類資料有效整合和分類，形成統一的資料資源目錄，有效地全面展現生態環境狀況，協助監理機關規劃及製定應對措施。

銷售數據平台

該平台整合客戶資料和產品銷售記錄等銷售歷史數據，用於分析本集團客戶的銷售趨勢和客戶行為，進而提升銷售績效並改善客戶關係。數據驅動的洞察使管理層能夠就資源分配、銷售策略和客戶互動做出明智的決策，並有助於節省銷售管理、預測和規劃的時間和成本。

3. 本集團化毛損為毛利的行動計劃

本集團擬採取以下行動扭轉毛損局面：

加強銷售訂單的需求預測

一如既往，於電子美髮產品分部，本集團會分析歷史銷售數據、市場趨勢及其他相關因素，以預計未來需求，從而確定銷售及生產水平。為了加強預測，本集團銷售團隊將會更早與客戶溝通，並密切注意其需求，從而更好地預測銷售訂單。這有助於本集團提前製定未來的生產計劃和採購計劃，越早確定未來生產所需的原材料，就能越快做出反應。

誠如年報所披露，導致毛損的原因之一是原材料成本上漲。原材料價格從承接銷售訂單之日起至開始生產之日可能會大幅波動。本集團採購團隊將持續專注於其生產主要原材料（如塑膠和金屬）的價格。在獲得更準確的銷售訂單預測後，本集團能夠在價格更有利時採購所需的原材料。同時，本集團將會改善庫存管理，避免採購和儲存過多的原材料，從而避免產生不必要的成本。

與客戶就產品銷售價格進行協商

原材料成本波動往往導致本集團在承接銷售訂單時蒙受損失。本集團將與客戶協商，在銷售訂單中加入單價調整機制，以彌補及降低因原材料成本波動而產生虧損的機會。

勞動力管理

於疫情前，中國東莞地區勞動力短缺，導致留聘勞動力困難，且勞動成本高。近年，由於東莞生產廠房數量減少，勞動力供應已達到較為優化的水平，本集團能夠以相對合理的成本聘請勞動力。

此外，由於後疫情時代經濟增長放緩及客戶需求低迷，本集團的生產活動較以往年度減少且波動。本集團將進一步優化人力資源管理，包括但不限於在生產淡季減少不必要的全職勞動力，並努力在生產旺季平衡全職和兼職勞動力的數量。

董事會確認，上文補充資料概無對年報內任何其他資料造成影響。除本公告所披露者外，年報的內容維持不變。

承董事會命
中國智能科技有限公司
主席
張慧君

香港，2025年9月26日

於本公告刊發日期，董事會由三名執行董事張慧君先生、蔡冬艷女士及周里洋先生，及三名獨立非執行董事胡志剛先生、張加友先生及馬有恒先生組成。

網址：www.chinaintech464.com