

---

## 業 務

---

### 概覽

#### 我們是誰

我們是深耕智能產品領域20餘年的智能產品平台型公司，智能產品集人工智能、物聯網、大數據及通信技術等核心技術為一體且融合多項智能功能。憑藉發展歷程中汲取的經驗，我們推動移動通訊、互聯網、雲計算和人工智能時代下產品和技術的開發和應用，為全球科技公司提供涵蓋移動終端、計算及數據中心業務、AIoT和創新業務領域的智能產品。我們在主要產品領域確立了穩固的領先地位，根據灼識諮詢的資料，我們是全棧智能產品ODM平台，在多個智能產品品類實現了全球第一。此外，根據灼識諮詢的資料，按全球消費電子產品ODM出貨量計，我們為2024年全球最大的消費電子ODM廠商，市場份額為22.5%。按全球智能手機ODM出貨量計，我們亦為2024年全球第二大的智能手機ODM廠商，市場份額為25.9%；按全球平板電腦ODM出貨量計，我們為2024年全球最大的平板電腦ODM廠商，市場份額為37.9%；按全球智能穿戴ODM出貨量計，我們為2024年全球最大的智能穿戴ODM廠商，市場份額為18.7%。此外，按2024年全球筆記本電腦ODM出貨量計，我們為全球第四大及中國最大的筆記本電腦ODM廠商，市場份額為9.6%。按2024年中國數據基礎設施業務收入計，我們在中國所有數據基礎設施廠商中排名第六，市場份額為5.0%。

我們構建了多品類發展的智能產品平台，為客戶提供端到端解決方案。我們深刻洞察和理解全球品牌客戶多樣化、多場景的產品需求，我們戰略性佈局了「3+N+3」產品矩陣，定義我們的產品開發重心，引領我們拓展至新領域。

- 3：我們的業務植根於三大支柱型產品：智能手機、筆記本電腦、服務器。該等產品為我們產品組合的根基，代表我們主要擅長的領域。
- N：立足於三大支柱型產品，我們已開發N類相關產品，延伸至邊緣業務，包括移動終端及AIoT、計算業務及數據中心產品。
- 3：我們持續探索汽車電子、軟件及機器人等創新領域的新機遇，進一步滿足新興客戶需求，推動我們產品組合的多元化。

根據灼識諮詢的資料，我們是全球覆蓋品類最豐富的智能產品ODM平台之一，同時我們也是全球唯一同時在智能手機、平板、智能穿戴、筆記本電腦和數據基礎設施產品領域建立領先市場地位的ODM廠商。

## 業 務



- 自2005年進入手機行業，我們把握智能手機行業智能化轉型帶來的市場戰略性機遇，多年來已成為全球智能手機ODM市場中的成熟參與者。未來移動終端產品會重塑人們的生活交互體驗，我們持續拓展平板電腦、智能穿戴及AIoT等產品領域，滿足全球消費者在不同場景對於智能產品的日常需求。根據灼識諮詢的資料，以2024年全球ODM出貨量計，我們已經成為全球第一大的平板電腦ODM廠商和智能穿戴ODM廠商。
- 我們也將智能手機ODM積累的成熟經驗和高效的運營能力快速遷移至筆記本電腦領域，並實現快速放量。隨著AI計算技術成為未來智能辦公環境的核心方向，我們正持續拓展AI PC、台式機、一體機、打印機等產品。
- 得益於敏銳的商業嗅覺，我們於2017年進入了數據中心領域，形成了AI服務器、通用服務器、交換機等全棧式數據基礎設施產品組合。通過把握算力基礎設施投資熱潮，我們已經成為國內頭部互聯網公司及雲服務廠商的核心供應商，並積極佈局企業級客戶市場。
- 我們也積極把握汽車電子、軟件業務、機器人等領域帶來的創新智能產品機會。通過積極與客戶合作以共同開發尖端技術應用，我們發揮於廣泛智能產品領域的豐富經驗，在新產品開發中為客戶提供支持，促使客戶把握不斷湧現的機遇，同時為我們的長期業務擴張開拓新的增長曲線。

我們的平台和產品能力已經獲得了全球市場的普遍認可。截至2025年12月31日，我們的客戶已經覆蓋了全球主要行業參與者的移動終端品牌、個人電腦品牌、雲

---

## 業 務

---

服務廠商及汽車廠商等。客戶的成功帶動了我們業務規模的持續增長，並最終反哺我們產品和平台能力的不斷增強。我們提高全球製造及交付能力，將全球業務佈局戰略性拓展至越南、墨西哥及印度。

### 我們的平台化能力

深耕智能產品領域20餘年，我們積累並打造了獨一無二的華勤平台能力，在運營、研發、製造和結構件等方面具備領先優勢。憑藉靈活響應、協同增效和平台延展等多重優勢，我們能夠快速滿足客戶多元化需求，加快產品創新迭代，並快速拓展產品組合，迅速抓住市場戰略性增長機遇，持續為客戶創造價值。

**Operation**：我們擁有行業領先的運營效率和全球交付能力，得益於我們的端到端全球數字化智能管理系統，包括研發、採購、製造及交付的客戶需求全生命週期，以可視化的形式精確掌握各環節運行情況。結合我們智能化的製造物流體系、倉配一體的全球交付網絡，實現供應鏈和產能的動態智能優化，提升在複雜場景下的交付時效，亦促使我們將客戶市場洞察轉化為及時的產品交付。為此，我們幫助客戶更快的抓住市場先發優勢。

**Development**：我們擁有先進技術研發能力、技術落地能力、技術遷移能力和高效研發管理能力。以客戶需求為導向，依託我們多系統架構的設計、研發和集成能力，我們能夠跨系統平台、跨產品品類研發，不斷拓展專有技術的邊界並將核心技術橫向遷移，提升研發效率。我們搭建了IPD產品開發流程，根據灼識諮詢的資料，在適配多產品線並行的高效研發同時仍能高效交付，積累了豐富的系統級整機設計的經驗。我們堅持對研發的持續投入，設立了專注前沿技術研究的X-Lab，構建了聲學、光學、熱學、射頻、仿真五大核心研究室，和客戶協同創新，賦能產品的快速迭代。

**Manufacturing**：作為領先的智能產品ODM平台，我們對智造質量和交付效率要求卓越，長期堅持「多基地製造+柔性生產交付」模式，擁有以自動化、數字化、精益化、綠色化為核心的智能製造能力，高質量、高效率地滿足全球客戶的多元化交付需求。我們提高全球製造及交付能力，將全球業務佈局戰略性拓展至越南、墨西哥及印度。我們自主研發了最貼合ODM模式的智能製造系統，可視化管理生產線，實時規劃最優的排產策略和生產狀態，並可以追蹤產品的物料組成，方便質量回溯管理。我們亦建立了完善的質量體系，保證我們的智能產品可以同時符合全球各項質量標準。

**Mechanical**：精密結構件是我們核心競爭力的重要組成，我們擁有強大的模具設計和精密製造能力。我們通過收購上游精密模具供應商，增強對精密結構件的協同開發能力，進而優化綜合成本、提升核心技術能力和產品競爭力。同時，我們積極探索產業鏈的垂直整合，在核心零部件等方面與合作夥伴優勢互補，增強供應鏈穩定性，深化產業鏈協同效應。我們亦積極通過橫向併購拓展產品品類和客戶規模，強化我們在全球的綜合競爭優勢。

## 業 務

### 我們豐富多元的產品組合和巨大的市場機會

#### 移動終端產品

移動終端產品是我們戰略佈局的起點，也是我們業績穩健增長的支柱之一。我們形成了豐富的移動終端產品矩陣，包括智能手機、平板電腦及智能穿戴。

未來隨著人工智能應用的普及，移動終端產品已經進入了新的迭代週期，產品品類不斷豐富，將極大提升人們的智能交互體驗。根據灼識諮詢的資料，全球智能手機、平板電腦及智能穿戴產品的合計出貨量預計將由2025年的1,975.0百萬台增至2030年的2,321.4百萬台，增幅達346.3百萬台。同時，平台型ODM廠商正不斷提升創新與運營能力，進一步推動ODM滲透率提升。值得注意的是，智能手機ODM滲透率預計將由2025年的44.8%增至2030年的55.0%，這意味著ODM出貨量將新增225.6百萬台。作為行業領先者，我們致力於為全球移動終端品牌長期創造價值，並期望藉助產品出貨量增長及ODM滲透率提升的機遇，擴大自身市場份額。

#### 計算及數據中心產品

在滿足全球移動設備需求的同時，我們始終致力於拓展業務規模並豐富用戶的工作場所及數字生產力工具。

#### 個人電腦產品

AI正重塑人們的辦公生產力工具。根據灼識諮詢的資料，AI PC的滲透率預計將由2025年的31.0%提升至2030年的83.5%，AI PC的相關出貨量預計將由2025年的63.8百萬台提升至2030年的193.7百萬台，同期的複合年增長率達24.9%。憑藉在移動終端領域的多年深耕，我們儲備了包括工業設計、智能化軟硬件交互開發、高算力適配、跨設備協同以及多屏互聯等筆記本電腦領域所需的核心技術，不斷深化對多平台系統架構的理解。結合成熟的量產能力，我們致力於持續把握產品升級帶來的市場增長機遇。

根據灼識諮詢的資料，全球筆記本電腦的ODM出貨量預計由2025年的167.1百萬台提升至2030年的193.0百萬台，其中2025年中國筆記本電腦ODM出貨量佔全球筆記本電腦ODM總出貨量的比例約為11%，該比例預計2030年將提升至近25%；根據灼識諮詢的資料，在全球前五大筆記本電腦ODM廠商中，我們在2022年至2024年期間的筆記本電腦ODM出貨量複合年增長率最高。作為2024年中國內地第一大筆記本電腦ODM廠商，憑藉出色的整機開發、軟硬件、智能製造以及高效的運營協同能力等綜合競爭優勢，我們致力於繼續提升在全球筆記本電腦ODM領域的市場份額。

#### 數據基礎設施產品

圍繞以「AI Data Center」為代表的通用人工智能時代算力基礎設施升級需求，作為國內少有的兼具服務器與交換機技術能力的提供商。

我們的服務器產品具備領先的技術架構，兼容主流的GPU和CPU平台，具備高速度、高帶寬、低時延、高可靠性的智算能力，融合網絡、液冷、高效電源以及軟硬件系統集成等核心技術，全面支撐高性能計算場景；交換機產品提供覆蓋100G-800G的高速連接，憑藉模塊化架構與統一控制平台，實現靈活擴展與極低時延，高效滿足大規模組網需求。

---

## 業 務

---

人工智能應用發展推動著算力基礎設施投入的持續增加。根據灼識諮詢的資料，全球數據基礎設施的市場規模預計將由2025年的人民幣34,672億元提升至2030年的人民幣102,452億元，複合年增長率達24.2%。對於雲服務廠商定制解決方案，數據中心業務產品面臨更快的技術迭代和更高的運算性能要求。對於企業級解決方案，數據中心業務產品需要針對性匹配客戶對各類複雜業務場景的要求。依託於我們強大的技術能力和全球供應鏈生態，我們能快速響應客戶對高性能和定制化等各類需求。我們通過高效運營、跨平台研發及集群適配能力為客戶提供端到端解決方案，充分把握AI時代下數據基礎設施產品的快速增長機遇。

### **AIoT產品**

在萬物互聯趨勢下，AI與物聯網技術深度融合，驅動AIoT硬件快速發展。為持續滿足消費者多樣化的產品需求，我們截至目前構建了涵蓋遊戲硬件、智能家居及XR產品，為全球億萬消費者帶來全場景智能化的生活體驗。

前沿技術的進步正為AIoT產品帶來更具沉浸感的交互體驗及更出色的內容展示，推動了全球市場需求的快速釋放。以XR和智能家居產品為例，根據灼識諮詢的資料，2025年至2030年，全球XR產品行業市場規模的複合年增長率為27.7%，全球智能家居產品行業市場規模的複合年增長率為10.3%。我們在AIoT領域的深耕佈局和多年經驗積累將幫助我們抓住市場快速增長的機會。

### **創新業務**

我們持續關注智能產品的創新需求，在汽車電子、機器人、軟件業務、智能工業產品等領域保持投入，並取得了顯著的進展。在汽車電子領域，我們已成功構建了覆蓋硬件、軟件、人機交互及測試的車規級產品開發和製造體系，並在智能座艙、顯示屏及智能輔助駕駛領域均實現了出貨。在機器人領域，我們已經實現了從掃地機器人產品向通用機器人產品領域的拓展，同時我們各種自主生產場景也將為工業機器人產品的迭代提供豐富的場景數據，可以實現跨場景的有效協同。此外，根據灼識諮詢的資料，我們一直擁有豐富的跨平台、跨系統、跨產品的一體化軟件開發經驗，我們也將根據客戶的定制化需求向合作夥伴賦能，不斷開拓新的業務增長曲線，實現軟硬一體的生態共贏。於2023年、2024年及2025年，我們創新業務實現的收入同比增幅分別為32.9%、91.9%及121.0%，呈現快速增長趨勢。

在汽車電子領域，隨著汽車智能化轉型加速，消費者對智能輔助駕駛系統、智能座艙、車聯網等功能的需求顯著增加。根據灼識諮詢的資料，全球汽車電子及機器人合計的市場規模預計由2025年的人民幣37,744億元上升至2030年的人民幣60,360億元，複合年增長率達9.8%。通用人工智能和大模型的成熟提升了機器人感知、決策和交互能力，工業、物流、安防等多個應用場景對自動化解決方案的需求也推動了人形機器人的商業化落地。

## 業 務

### 我們的競爭優勢

#### 技術驅動的智能產品平台型公司

我們是技術驅動的智能產品平台型公司，為智能產品的研發設計和生產製造提供端到端的一體化解決方案。依託我們深耕智能產品領域20餘年積累的獨特的平台能力，我們可提供覆蓋產品定義、開發到量產的全流程高效服務。根據灼識諮詢的資料，我們是全球領先的全棧智能產品ODM平台，在多個智能產品品類實現了全球第一。

憑藉平台能力，我們形成了以靈活響應、協同增效、平台延展為核心的三大能力優勢。我們以靈活、優質、高效的解決方案快速適配客戶多元化需求及為全球客戶提供優質產品，賦能客戶業務增長。我們和全球頭部品牌客戶深度協同、共創價值。通過跨產品線、跨應用場景及產業鏈上下游的深度協同，我們實現技術的快速橫向遷移複用，顯著提升研發效益。我們強大的平台擴展能力使我們既能快速適配不同需求，亦能拓寬我們的產品邊界，在新的產品和領域中高效複用，以全方位捕捉新興市場機遇。

根據灼識諮詢的資料，成立20年至今，我們將業務從智能手機拓展至移動終端、計算及數據中心業務、AIoT、創新業務等板塊，並在多個智能產品品類均穩居全球領先地位：(i)以2020-2024年智能手機ODM累計出貨量計，我們是全球第一大的智能手機ODM廠商，對應全球市場份額為25.2%；以2024年全球智能手機ODM出貨量計，我們是全球第二大的智能手機ODM廠商，對應全球市場份額為25.9%；(ii)以2024年筆記本電腦ODM出貨量計，我們是全球第四大筆記本電腦ODM廠商，對應2024年的全球市場份額為9.6%，在前五大筆記本電腦ODM廠商中，2022-2024年出貨量增速第一；(iii)以2024年平板電腦ODM出貨量計，我們是全球第一大的平板電腦ODM廠商，對應全球市場份額為37.9%；(iv)以2024年智能穿戴ODM出貨量計，我們是全球第一大的智能穿戴ODM廠商，對應全球市場份額為18.7%；(v)以2024年中國數據基礎設施業務總收入計，我們是中國第六大數據基礎設施廠商，對應市場份額為5.0%。

#### 極具競爭力的多元化產品矩陣

我們成功打造極具競爭力的產品矩陣，是全球覆蓋產品品類最廣的智能產品ODM平台之一。基於在移動終端ODM領域的經驗積累和能力遷移，我們成功實現包括筆記本電腦、服務器為主要產品的計算及數據中心業務的高速發展，抓住人工智能發展浪潮帶來的增長機遇。伴隨萬物互聯的發展、汽車智能化和具身智能應用的不斷落地，我們進一步將業務版圖延伸至汽車電子、機器人、軟件及智能工業產品等創新業務領域。

在不斷豐富產品矩陣的過程中，我們不僅成功拓展了業務邊界，更同步積累並沉澱了深厚的行業洞見、完善的技術儲備、高效的經營管理以及豐富的客戶服務經驗，從而實現我們競爭壁壘的提升。隨著客戶的多業態擴張，這些積累幫助我們成功獲得了客戶在新產品領域的訂單。我們亦持續緊跟行業發展動態，主動延伸產品矩陣，在賦能客戶搶佔市場先機的同時，推動新業務的高速增長。

---

## 業 務

---

多元化的產品矩陣幫助我們降低對於單一業務分部的依賴，抵禦行業整體的波動。在移動終端業務維持快速增長的同時，我們實現計算及數據中心業務和AIoT業務的收入佔比從2023年的41.4%增長至2025年的48.6%。豐富多元的產品組合為我們開啟新的增長機遇，包括汽車電子、機器人、軟件及智能工業產品在內的創新業務等，促進業務長期可持續增長。

### 與全球大客戶共築繁榮的多元化商業生態

憑藉卓越的平台能力，我們的客戶已經覆蓋了全球主流的移動終端品牌、個人電腦品牌、雲服務廠商及汽車廠商等，建立了繁榮的客戶生態。根據灼識諮詢的資料，截至2025年12月31日，我們與全球前10大智能手機品牌廠商中的9家、前5大平板電腦品牌廠商中的4家、前5大智能穿戴廠商中的4家及前6大個人電腦品牌廠商中的4家均建立了業務合作。於2023年、2024年及2025年，我們的海外收入持續佔各期總收入的比重超過50%，銷售地區拓展至亞洲、北美、南美、歐洲及非洲。我們客戶結構的多元化使我們的收入分佈更加均衡，也進一步增強了我們業務增長的韌性。

我們憑藉一貫高效高質量的交付能力成功贏得了客戶的深度信賴，與客戶建立起長期戰略合作關係。我們各產品線的深度協同與技術遷移幫助我們與現有客戶形成更廣泛的多品類合作。例如，我們與某頭部消費電子品牌客戶的合作始於智能手機，並拓寬至平板及筆電項目且逐步將合作範圍拓展至智能穿戴、音箱、汽車電子等多個領域。我們與品牌客戶的合作程度持續深化。我們憑藉高質量的產品和不斷提升的技術能力將合作進一步拓展至旗艦型產品，同時將合作品類拓寬至多個AIoT產品，實現與客戶的深度綁定。

一方面，我們在服務全球龍頭客戶的過程中積累了海量產品反饋，形成「需求洞察、快速響應、高質效交付、客戶價值提升、客戶黏性增強」的正向循環；另一方面，我們深度洞察客戶智能產品的戰略動向與未來技術方向，前瞻性地進行技術預研，通過提前佈局新興技術領域更快響應與把握市場機會。我們實現自身業務價值的持續增長，最終實現雙向賦能的價值共生體系。

### 行業領先的全棧研發和產品創新能力

我們有預見性地積累了涵蓋研發設計、生產製造、質量控制、供應鏈管理的全棧核心技術，具備從技術預研到產品量產的端到端佈局與快速商業化落地能力。截至2025年12月31日，根據灼識諮詢的資料，我們是全球唯一同時擁有X86和ARM架構設計能力且分別實現了數百億人民幣規模收入的智能產品ODM平台。截至同日，根據灼識諮詢的資料，我們亦是少數同時具備硬件、軟件、精密結構件開發能力的ODM廠商。舉例而言，我們的射頻系統設計能力可為智能產品實現更優秀的信號傳輸質量和抗干擾性；我們擁有自主開發和生產結構件的能力，並已實現約45%的智能手機結構件由內部供應。請參閱本節「我們的技術」。

## 業 務

我們憑藉強大的技術實力和創新能力，在多個業務板塊完成了行業領先的核心技術佈局，可實現新產品的高效落地，從而滿足客戶對於產品性能、質量和效益等方面的需求。舉例而言，在移動終端領域，我們在智能穿戴雙系統架構方案、極致天線技術、Sensor融合算法、全系防水工藝等方面均實現了突破；在計算及數據中心業務領域，我們儲備了低成本智能天線、無線攝像頭、散熱技術及殼體輕量化等技術。

我們擁有卓越的研發效率。我們通過設立技術委員會進行系統性規劃，確保技術領先戰略得以有效落地。我們整體統籌研發資源投入及跨部門間的研發協同，對技術研究到產品開發的全流程進行嚴格把關，高效完成技術攻堅。我們還建立了端到端IPD集成產品開發流程，覆蓋從概念定義、開發設計、測試驗證到量產發佈的全生命週期，並構建了並行開發模式，進一步簡化流程，提升產品開發效率，提高快速響應市場需求的能力。AI工具的廣泛應用進一步提升了我們的研發效率，包括研發問題輔助分析系統，代碼評審系統等，幫助研發團隊將積累的工程經驗數據化、智能化，全面提高質量及效率，增強快速可靠創新的能力。

我們始終堅定不移地投入研發資源，以鞏固我們技術上的領先地位。截至2025年12月31日，我們累計註冊專利約3,500項、註冊軟件著作權約2,100項；截至2024年12月31日，根據灼識諮詢的資料，我們是註冊專利數量最多的中國智能產品ODM廠商。在資金投入上，於2023年及2025年，我們累計的研發投入達約人民幣161億元；在人才儲備上，截至2025年12月31日，我們擁有研發技術人員逾19,900人，佔集團員工總數近30%，形成了覆蓋關鍵技術領域、具備深厚專業積澱的人才梯隊。此外，通過聚焦前沿技術研發和創新的實驗室X-Lab，我們為潛在行業發展趨勢和產品演變方向做好充足準備。我們還積極推動開放式創新生態建設，與國內領先高校聯合攻關前沿技術，推動基礎研究向產業轉化，並積極與產業鏈上下游進行協同創新和參與行業標準的制定。

### 高質高效的智能製造及全球交付能力

根據灼識諮詢的資料，我們擁有強大的智能製造能力，是中國ODM行業最早大規模引入智能製造體系的企業之一。我們的產品質量突出且備受客戶的廣泛認可，多次獲得包括聯想、OPPO、vivo、三星、小米等全球客戶頒發的質量認證獎項。請參閱本節「一 獎項及認可」。

我們在智能製造領域的工業工程、設備工程、測試工程等方面積累了豐厚的經驗及儲備。我們已建成了以自動化、數字化、精益化、綠色化為核心的智能製造能力。

- 自動化：截至2025年12月31日，我們擁有超過500人的自動化裝備技術團隊，專注於自動化技術的自主研發創新，實現整機、包裝、組裝環節自研自動化設備的佔比超過20%。根據灼識諮詢的資料，截至2025年12月31日，我們產線的自動化水平已處於行業前列，包括實現SMT線體自動化率提升至96%、組測包線體自動化率提升至55%等成就。

## 業 務

- 數字化：根據灼識諮詢的資料，我們自主研發了行業領先的生產製造數字化管理系統，實現了對工廠整體的實時監控和智能調度、自動採集產線關鍵數據、動態優化排產與物流方案等功能，從而大幅減少了製造環節的人工干預及成本，顯著優化了生產效率、產能利用率、單位產值能耗等生產指標。此外，該系統還可與研發、供應鏈、交付等環節的數字化系統實時聯動，做到全鏈路的信息共享、高效協作及可回溯。
- 精益化：我們致力於提高生產的精益化水平，通過優化線體模式的設計佈局、針對不同品類構建標準化的工站、以及引入各類精密夾治具並實現低成本自動化(LCIA)，確保了產品在製造過程中具備低成本、高效率、工藝穩定、質量穩定、可柔性化生產等多重優勢。
- 綠色化：我們堅定推行綠色低碳的理念，從源頭上降低能耗和碳排放，並積極運用清潔能源。此外，在新產品研發端，我們持續推進綠色產品設計，致力於優化產品性能和能耗表現，從而降低產品全生命週期對環境的負面影響，為客戶提供更環保的產品設計和解決方案。

根據灼識諮詢的資料，我們擁有行業領先的垂直整合能力。通過持續投入研發精密結構件，並戰略性收購上游精密模具供應商，我們強化了精密模具一體化開發能力，積累了行業領先的模具設計和精密製造經驗 – 大幅提升了我們的產品質量一致性、成本管控能力、供應鏈抗風險能力，以及提升了生產效率及產品質量。

我們對全球產能進行前瞻性規劃，以提升業務抗風險能力及應對外部不確定性的能力。在中國，我們在南昌、東莞運營兩大製造中心；在國際上，我們已在越南、印度、墨西哥構建製造網絡。此佈局不僅能實現靈活統籌生產規劃，高效滿足全球客戶的訂單需求，亦進一步鞏固了我們的全球交付能力。根據灼識諮詢的資料，我們是中國首批在海外建立全面整合本地服務能力的ODM廠商之一。

通過領先的智能製造能力和通用化、標準化、模塊化的產線組織方式，我們成為智能產品行業內少數同時具備大規模大批量製造和多品種小批量柔性製造能力的智能產品ODM廠商，支持混線生產和快速換線，極大地提升了我們的生產效率。在業務多元化不斷深化的背景下，強大的柔性生產能力使我們可針對客戶的不同需求靈活應變和快速響應。此外，我們建立了一套完善且高標準的質量管理體系，確保產品與服務持續滿足全球客戶的要求。

### 全面且不斷深化的全球運營

卓越的運營效率是我們在激烈市場競爭中保持核心優勢的關鍵所在。憑藉全球化供應鏈網絡、全流程數字化管理和內外部的協同機制，我們構建了高效的全球運營體系，實現了高運營標準。

## 業 務

我們構建了行業領先的全球化供應鏈體系，實現了從原材料到交付的全鏈路提效。我們對供應商實行標準化分級管理機制，嚴格把控採購的品質標準。我們擁有涵蓋上千種原材料與數千個供應商的龐大資源庫，能對原料備貨、使用、盤點等關鍵環節的精細化管理，從而實現了低成本、高品質且穩定可靠的產品交付能力。我們組建了「全球本地化」的供應鏈團隊，與供應商共同構建緊密協同的供應鏈網絡，可以有效保證產品選型的專業性和效率，顯著提升原材料供應的及時性和穩定性。

數字化建設是我們提升運營效率的關鍵驅動力之一。通過自主研發行業領先的數字化管理系統，我們實現了從客戶需求到研發、供應鏈、生產、交付及全生命週期管理的端到端智能化管控。在客戶需求與研發環節，我們的數字化系統實現需求精準分解與高效傳遞，確保研發快速響應市場需求變化。供應鏈及採購環節，依託自主研發的智能化IBP運營中台系統，我們可通過MRP計算動態優化物料計劃、調撥及採購執行，實現全球供應鏈的高效協同與成本控制。生產製造環節，數字化平台可實時監控全球工廠生產動態，精準捕捉各產線及節點的具體數據，動態調整排產與物流方案，確保產能高效利用。請參閱本節「一 數字化」。我們的數字化體系大幅提升數據一致性與決策效率，同時增強業務的可追溯性與敏捷性，是我們高效運營與海量交付的有力支撐。此外，我們深度融合人工智能，通過智能預測、自動化決策和數字化協同等，全面優化研產供銷全鏈條效率，為全球化運營注入創新動能。

我們構建了高效的內外部協同機制，全面提升運營效率和響應速度。在內部協同方面，我們採用「研產供銷」一體化的運作體系。通過智能製造中心與研發中心的協同佈局，實現產品設計到交付的高效聯動。研發團隊能夠快速響應市場需求，與生產團隊實時優化設計方案；製造中心依託完善的供應鏈體系，顯著提升庫存周轉效率。這種一體化模式縮短了產品從設計到交付的週期，為客戶提供了更快的產品迭代、更靈活的定制服務以及更高效的技術支持。在外部協同方面，我們積極推進供應鏈的垂直整合戰略。通過垂直整合，我們在關鍵零部件等領域實現優勢互補，深化產業鏈協同效應。通過這種內外協同的高效運作機制，我們可有效提升產品的綜合競爭力。

### 經驗豐富且極具遠見的管理團隊，卓越的組織能力

我們擁有一支高度專業化、經驗豐富且具備全球化視角的核心管理團隊。我們的創始人邱先生極具前瞻性的戰略眼光，自2005年創立華勤技術以來，帶領公司度過多次關鍵行業轉型，引領公司的戰略佈局和發展方向。我們的四位聯合創始人二十年如一日，始終深耕於業務一線，不遺餘力地推動公司戰略執行與落地，創造了多個令人矚目的里程碑，推動我們實現跨越式的發展，從單一的IDH廠商蛻變成為了擁有豐富產品類別的科技驅動型智能產品平台公司，並取得了包括《財富》中國500強、中國科技50強在內的重要獎項，確立了全球領軍人的地位。請參閱本節「一 獎項及認可」。

隨著規模的不斷擴大，我們圍繞「成就客戶、擁抱變化、誠信、協同、創新、專業」的核心價值觀，搭建了行之有效的敏捷、高效、賦能型的組織體系，推動業務長期可持續發展。我們採用「小集團、大BG」的管理架構及運營模式，保證集團總部精簡高效，聚焦戰略決策與資源整合，在實現供應鏈、生產、數字化等平台能力的規模化複用的同時，賦予業務群高度的經營自主權，使其深耕細分領域、快速響應客戶需求，極大地提升了整體的敏捷性和各業務間的協同能力。我們通過全面的戰略管理閉

## 業 務

環體系，涵蓋從戰略制定、目標分解到全面落地的全流程，實現各個業務群和職能層級形成了高度協同的組織行動力。因此，我們可確保高水平的合作及適應能力，從而有效管理豐富、不斷演進的產品組合，並有效為全球領先客戶提供服務。我們高效的組織體系還極具可複製性，幫助我們在併購交易中快速實現對標的公司的全面整合及管理，最大化協同效應，進一步提升我們的長期競爭力。

### 我們的戰略

過往我們成功地達成戰略目標並實現業務上一次次的突破，未來我們將一如既往秉承長期主義，保持我們的戰略遠見和戰略定力。我們將持續投入發展各項平台化核心能力，夯實我們獨一無二的平台實力和壁壘。我們將進一步拓展移動終端、計算及數據中心業務、AIoT等業務領域的全棧產品覆蓋。我們也將繼續引領和深化全球化佈局，不斷提升全球運營、智能製造、供應鏈管理、交付等全方位的能力。

### 深化「3+N+3」戰略，持續拓展延伸生態價值鏈佈局

我們堅持深化「3+N+3」戰略，持續推進核心業務產品生態的升級，進一步衍生孵化多品類產品組合。

針對不同類別的智能產品，我們將有效結合客戶生態鏈拓展與新技術新需求的發展趨勢，從縱向深度與橫向廣度積極拓寬我們的產品生態。依託與全球大客戶建立的長期信任和深入綁定，我們將緊跟其多元化、生態化、高端化的發展趨勢，敏銳捕捉並高效的滿足客戶不斷迭代的產品和服務需求，從而隨著客戶生態鏈的擴展，不斷豐富升級產品品類，持續提升市場份額。同時我們將高效複用在優勢成熟品類積累的領先技術研發與生產製造能力，把握技術革新和消費者多元化需求帶來的行業機遇，有效佈局高增長領域，多維度橫向拓展我們的產品組合與生態邊界，帶來新的業務增量。我們亦將把握AI技術迭代升級帶來的行業算力需求，在軟硬件系統集成、多系統多架構能力等方面持續投入，全面增強我們數據基礎設施全棧產品解決方案的競爭力，進一步提升規模及市場領先地位。此外，我們將聚焦先進技術佈局高潛力賽道與市場，實現創新業務產品快速落地和擴張。

我們將持續迭代「3+N+3」的戰略，在各業務領域拓寬我們的產品生態，並積極戰略性佈局新的高增長高潛力賽道，升級我們的智能產品平台多品類多場景覆蓋，持續拓展新的增長曲線。

### 持續提升為客戶創造價值的能力，並不斷鞏固和拓展優質客戶群體

我們將堅持秉承為客戶持續創造價值的理念。對於現有客戶，我們將圍繞客戶業務生態延伸在多維度加深與頭部優質客戶的深度綁定與長期合作。我們將深化對客戶戰略的理解，積極在研發能力和產品創新上提前佈局，滿足各條線業務客戶不斷演進

---

## 業 務

---

的多元化產品需求，拓展我們的軟硬件產品及服務為客戶創造更多價值，進一步滲透現有客戶的錢包份額；我們將全面提升在研發、供應鏈、智能製造等方面快速響應客戶反饋與需求的能力，提供更優質的差異化定制化服務，延伸端到端的服務能力及提高柔性高質高效的交付能力，持續增強客戶黏性。

我們也將通過產品品類、海外地區、更多有增長潛力行業等多維度的滲透，不斷拓展優質新客戶。例如在個人電腦領域，進一步拓展國際知名品牌客戶，在數據基礎設施領域拓展頭部雲服務廠商以及在金融、交通、健康等垂直行業領域的優質客戶，在汽車電子領域持續滲透主流整車廠商等。

### 持續加大研發投入，鞏固技術領先地位，拓展未來增長邊界

作為智能產品領域的領先ODM廠商，我們將以產品為核心，專注於用戶及商業價值和競爭力，持續加大研發投入。我們將持續夯實研發創新體系，即在基礎與前沿技術研究、業務群共性技術預研、產品開發及個性化技術落地，從多維度不斷擴大技術領先優勢。

我們將通過X-Lab實驗室進行前瞻性技術研究，在聲學、光學、熱學、射頻及仿真等領域繼續長期投入基礎技術研發，以及在技術架構設計、硬件設計、軟件開發等領域加大研發投入，構建技術領先優勢。我們將持續圍繞產品創新和用戶體驗提升，例如在音頻、散熱、通訊、外觀等技術方面，持續投入研發資源，實現技術突破。此外，我們將持續研發突破汽車電子與機器人等新興領的關鍵技術壁壘。

我們也將加大與外部機構如與國內、海外一流高校緊密合作，並聯合產業鏈上下游開展技術創新，積極構建開放、融合創新生態。

### 持續加強全球化運營及先進製造能力

我們持續加強自動化、數字化升級對業務的全流程賦能，深化鞏固製造與運營能力，提升全方位運營效率。立足於既有的先進設備研製創新和柔性自動化生產能力，積極探索智能製造模式升級，優化提升我們的產線自動化率和整體生產效率。我們將深化在核心結構件的製造優勢，不斷突破提升結構件到整機的製造工藝，提升產品競爭力。我們致力於將機器視覺、人工智能等先進技術等更好地應用於我們的製造、供應鏈管理和品質管控全流程，不斷升級數字化生態。在供應鏈管理方面，我們將持續提升供應商管理和物流等方面的效率，完善端到端數字化供應鏈管理體系。同時，我們亦將持續優化產品全生命週期的質量管理流程和各環節的質量管理體系，持續提升我們的產品質量管控能力。我們將秉承可持續發展的理念，加大再生能源使用和推進綠色生產工藝。

---

## 業 務

---

我們將持續推進海外製造基地產能升級優化與進一步拓展全球化佈局，增強全球範圍製造及供應鏈韌性。針對目前越南、印度和墨西哥海外製造佈局，我們將通過現有財務資源推進海外製造基地產能爬坡，進一步推動供應鏈本地化並提升柔性生產能力。我們也會通過現有現金資源資助，持續探索並加大海外製造基地佈局的機會，基於全球客戶和供應鏈需求，在全球範圍內合理擴張和優化產能，就近服務主要客戶，提升交付效率鞏固並擴大我們的領先市場地位。同時，我們將做好關鍵性戰略性原材料的預判及保障供應，增強與全球優質供應商的戰略合作，進一步夯實全球範圍健康穩定的上下游合作生態。

### 加強垂直整合並進一步橫向拓展

在核心業務上，我們將通過對結構件等領域的優質企業併購及戰略性少數股權投資加強垂直整合，縱向夯實業務厚度。提升我們在整機和結構件上的自研創新與核心技術的掌握，從而增強終端產品競爭力；提升關鍵物料的自供以保證穩定供應，增強生產與供應鏈管理效率，並深化成本優勢。同時，我們將持續深化結構件業務的滲透，更好地服務我們的客戶，進一步擴大業務規模。我們亦將持續通過高效的組織管理，做好對收購投資標的進一步整合，推動業務協同發展，進一步夯實我們在核心業務上地市場領導地位。

此外，我們將積極橫向投資佈局新興業務領域，加速公司業務發展並創造新的業務增長曲線。我們將持續開拓海外市場和開發新的產品線，並積極佈局各類具有高增長潛力的領域如汽車電子、機器人等，持續拓展自身能力和生態邊界。

### 持續完善人才與組織管理體系

我們致力於對人才體系與組織管理的長期投入，以實現公司長期可持續發展。

我們將持續升級管理人才培養機制與人才留存體系。我們將通過階梯式、「之」字型發展、輪崗等機制深化複合型平台型管理人才的儲備，系統及有效地在公司內部培育各領域和崗位的領軍型人才，以更好地支撐保障我們業務的長期發展。我們也將持續加強人才培訓和賦能系統，優化薪酬待遇和各項激勵機制，鼓勵管理、業務開拓、技術等多方面的創新，保持對優秀人才的吸引力，實現員工與公司共同發展。

從人才供應鏈的角度，我們將積極推進國際化戰略，重視海外地區及具有全球視野人才的吸納，豐富國際化人才儲備。同時我們將繼續實施「小紅杉」應屆畢業生招聘計劃，持續引進年輕力量，保持組織活力和創新力；並持續引入各領域高端關鍵人才。

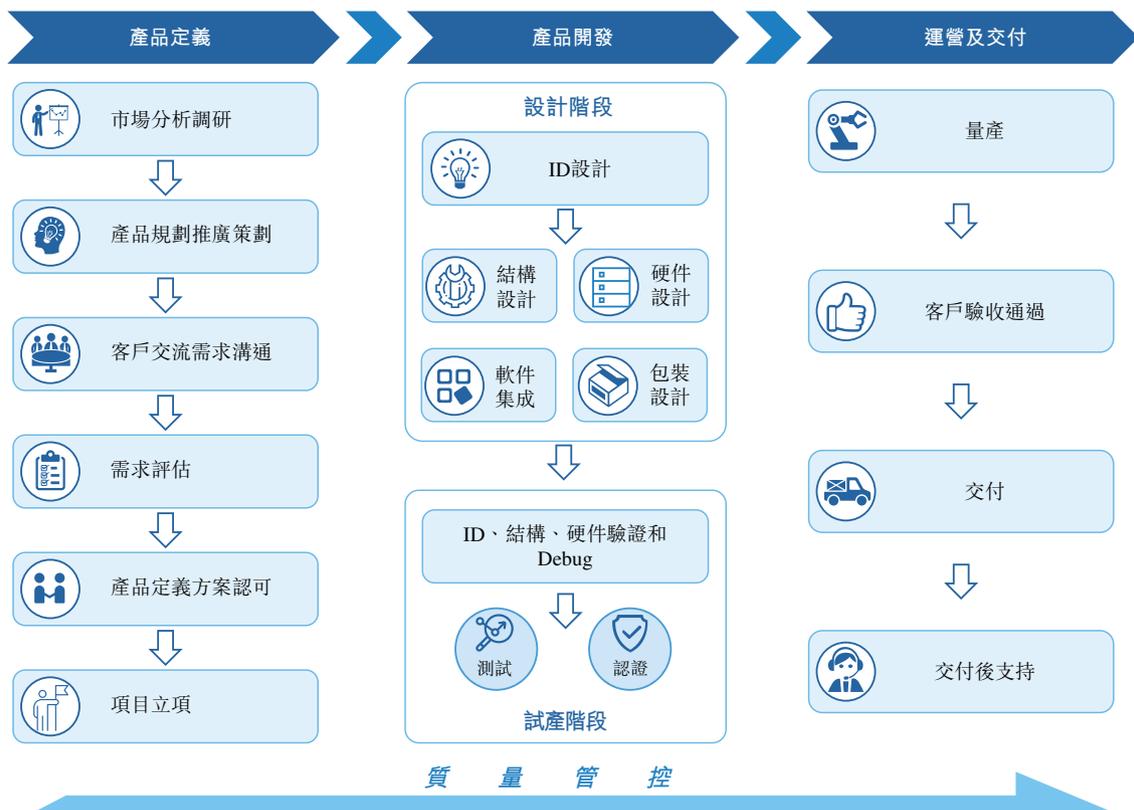
我們亦將不斷提升精益組織管理能力，優化管理架構以及內部資源管理調度的效率，迭代數字化管理能力，以保持組織管理體系的長期競爭力。

## 業 務

### 我們的經營模式

我們採用端到端、多元化且可持續發展的ODM經營模式，致力於為客戶創造長期價值。我們通過深度參與產品全生命週期（從產品定義到運營及交付）來實現這一目標。我們的經營模式以持續的技術創新、有效的合作夥伴協作以及核心流程的先進數字化為支撐，使我們能夠大規模交付高質量智能產品，滿足客戶不斷變化的需求。

**全面的價值鏈覆蓋：**我們的業務涵蓋價值鏈的所有關鍵環節，包括產品定義、產品研發與設計、供應鏈管理、質量控制、製造管理、運營及交付。在產品定義階段，我們與客戶緊密合作，將市場需求轉化為實用的產品概念。我們提供市場分析與技術洞察，助力明確產品特性、性能目標、成本目標及上市時程，支持客戶審批產品提案。初步提案獲准後，我們會制定詳細技術方案、挑選零部件、建立項目時程表，並協調供應商確保按時開發完成。在產品研發與設計階段，我們負責硬件、軟件及機械方面的工程工作，並於重大設計里程碑與客戶緊密協作。在該等環節中，我們運用廣泛的技術能力，如硬件設計、模塊適配、軟件開發、零部件集成、系統測試、認證和大規模製造。通過在ODM流程中整合該等能力，我們能夠高效交付優質產品，同時不斷推動創新。



**集成產品開發流程：**我們採用IPD流程，以支持高效執行和跨職能協作。遵循IPD流程，我們的產品開發流程包含七個階段：(i)戰略規劃、(ii)概念設計、(iii)立項準備、(iv)詳細設計、(v)驗證、(vi)量產與上市，及(vii)上市後管理。在整個流程中，由產品、研發、財務、供應鏈、質量控制、運營和客戶服務等組成的跨職能團隊，從初始概念階段到上市後管理全程協同合作。這種統一方法加速創新進程、強化風險管理，並確保技術活動與我們的業務目標緊密契合。

## 業 務

**多元化的市場佈局：**憑藉我們豐富的產品組合，我們的客戶群體多元化且遍佈全球，包括國內外知名的移動終端品牌、個人電腦品牌、雲服務廠商及汽車廠商等。這種多元化佈局增強了我們在不同行業和應用場景中的風險抵禦能力和適應能力。

**可持續發展與創新：**我們致力於產品開發及技術創新，大力投入突破關鍵技術壁壘。同時，我們不斷推進製造流程的自動化、智能化和數字化。我們全球化且具有韌性的供應鏈管理為穩定的交付表現提供堅實保障。此外，我們與領先的模具和結構件製造商實現垂直整合，不僅提升了創新能力，還增強了對關鍵零部件的控制程度。該等戰略舉措使我們能夠實現產品的快速迭代，並可靠地交付優質產品。

**交付模式範圍：**於往績記錄期間，ODM為我們的主要業務模式及收入來源。基於我們的ODM專業能力，我們按需提供覆蓋全棧產業鏈的解決方案，精準契合客戶需求。這種靈活方式使得我們的客戶能夠獲得廣泛的產品／服務，從而強化其競爭優勢。為滿足客戶和市場的各類需求，我們提供多種交付模式：

- **產品銷售：**我們的業務主要側重於端到端的整機交付。此外，我們也提供半散裝或全散裝產品，以滿足客戶需求。
- **軟件與技術服務交付：**我們為多個行業提供旨在滿足行業特定需求的軟件服務。我們還提供技術服務，包括維護及售後服務。

### 我們的產品

在戰略產品佈局的指引下，我們已構建一個全面且動態的智能產品平台，為全球客戶提供種類豐富且持續更新的智能產品及技術解決方案，覆蓋移動終端、計算及數據中心業務、AIoT及創新業務。

#### 我們的智能產品組合



## 業 務

下表載列所示期間按業務板塊劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
移動終端.....	48,039,458	56.3	51,035,492	46.4	80,209,938	46.8
計算及數據中心業務.....	33,691,401	39.5	49,677,701	45.2	75,475,018	44.0
AIoT.....	1,633,586	1.9	4,672,515	4.3	7,884,923	4.6
創新業務.....	821,269	1.0	1,576,356	1.4	3,483,787	2.0
其他 <sup>(1)</sup> .....	1,152,770	1.3	2,915,923	2.7	4,383,261	2.6
<b>總計.....</b>	<b>85,338,484</b>	<b>100.0</b>	<b>109,877,987</b>	<b>100.0</b>	<b>171,436,927</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括材料及廢料銷售。

### 移動終端

#### 智能手機

憑藉20年的研發和設計經驗，我們已將智能手機打造為核心產品類別之一，也是我們產品戰略的基礎。我們的產品線涉及智能手機的多個方面，涵蓋多個價格區間、設備形態、使用場景和芯片平台。長期積累的專業知識使我們能夠為眾多全球品牌提供服務。截至2025年12月31日，我們已與全球前十大智能手機品牌中的九個品牌建立業務合作關係。根據灼識諮詢的資料，按2020年至2024年智能手機的累計ODM出貨量計，我們是全球最大的智能手機ODM廠商，市場份額為25.2%；以2024年全球智能手機ODM出貨量計，我們是全球第二大的智能手機ODM廠商，市場份額為25.9%。

基於對先進技術的持續投入和對提升設備性能的承諾，我們的智能手機產品組合將技術創新與實際價值完美結合。全系列產品的主要優勢包括適應性、領先設計及智能化：

- **靈活的芯片適配**：我們擁有領先芯片（如高通驍龍8系列）的深度技術專長，能為旗艦機、中端機和入門級設備提供定制化集成與性能優化方案。
- **增強的連接能力**：我們已開發通過全球主要運營商認證的5G毫米波智能手機。
- **小型化與輕量化設計**：我們在設計輕量化緊湊型智能手機，以及集成大容量電池以延長使用時間方面擁有豐富的經驗。
- **先進的耐用性設計**：我們自主研發的高性價比IP69級防塵防水設計，可在包括入門級機型在內的多產品層級中實現高級別防護。
- **創新形態及優化的PCBA設計**：我們持續投入可折疊及多形態智能手機的研發，緊跟產品設計與用戶體驗的最新趨勢。我們的三疊層印刷電路板組件設計與製造的專有技術，支持更緊湊的設備架構和更高的可靠性。

## 業 務

- **AI功能集成**：我們部署先進的AI應用程序以提升用戶體驗，並賦能創新型數據驅動應用程序。

### 平板電腦

我們提供全面的平板電腦產品組合，旨在滿足不同形態、性能及應用場景的多元化需求。我們的平板電腦產品種類廣泛，涵蓋入門級、中端消費機型及高端旗艦機型，以及專為教育、遊戲和辦公場景打造的平板電腦。我們的產品涵蓋多種尺寸與形態，全面兼容Wi-Fi聯網、4G及5G網絡標準。截至2025年12月31日，我們已與全球前五大平板電腦品牌中的四個品牌建立業務合作關係。根據灼識諮詢的資料，按2024年平板電腦的ODM出貨量計，我們是全球最大的平板電腦ODM廠商，市場份額為37.9%。

我們的平板產品創新源於對尖端技術和提升用戶體驗的雙重專注，主要優勢包括：

- **高性價比天線方案**：我們自主研发的天線解決方案在降低成本的同時，提供更強更穩定的信號，既保障卓越無線性能，又為大規模生產帶來商業優勢。
- **超薄旗艦設計**：我們提供高標準的尺寸規格，以13英寸LCD平板為例，我們實現5.96毫米超薄機身與578克輕量化設計，重新定義行業輕薄便攜標準。
- **三頻Wi-Fi併發技術**：我們的三頻Wi-Fi技術顯著提升數據傳輸速度並增強連接穩定性，優化遊戲、實時協作等高要求應用的體驗。
- **增強型散熱管理**：我們集成超40,600平方毫米超導散熱材料，在遊戲或專業工作負載中保持高幀率性能，避免因過熱而降頻及確保始終如一的用戶體驗。

### 智能可穿戴設備

憑藉日常生活中對智能可穿戴設備日益增長的需求，以及我們在研發和智能產品設計方面的能力，我們提供智能手錶、智能手環及音箱產品等種類豐富的可穿戴設備，並與眾多全球知名品牌建立牢固的合作關係。截至2025年12月31日，我們已與全球前五大智能穿戴品牌中的四家建立業務合作關係。根據灼識諮詢的資料，按2024年智能穿戴產品的ODM出貨量計，我們是全球最大的智能穿戴產品ODM廠商，市場份額為18.7%。

我們的智能手錶及智能手環支持多種運動和健康監測場景，並能與手機、耳機以及其他智能設備實現無縫連接。我們的智能穿戴產品配備多項先進功能，如專為活躍生活方式和日常健康管理需求而定制的健康和健身追蹤、防水防塵設計及集成語音助手。此外，我們開發了獨家系統，採用集成雙芯片（主系統級芯片及輔助微控制器）的專有軟件框架、雙作業系統（Wear OS及RTOS）及雙重使用模式（智能模式與省電模式），提升能效並實現更持久的續航表現。通過前沿組件選型、人體工學工業設計及專有算法整合（如心率、血氧監測和AI驅動的用戶洞察），我們的智能穿戴產品能提供可靠性能。我們在硬件和軟件開發領域具備強大能力，可實現無縫跨平台兼容性和設備

## 業 務

互操作性。通過對用戶界面、交互邏輯及專有算法進行優化，我們實現行業領先的電池性能，在典型使用場景下，智能手環續航可達15天，智能手錶續航達14天，特別型號更能實現長達22天的持久續航。

我們的音頻產品系列，包括TWS耳機、開放式耳機及頭戴式耳機，專為日常交流、運動健身及辦公等多元化場景設計。每款產品均與智能手機、平板等智能設備高效適配，支持多設備連接。我們的音頻產品擁有行業領先的ANC水平，旗艦入耳式機型可實現5kHz頻段55dB降噪，半入耳式設計亦達到5kHz頻段42dB降噪效果。我們將佩戴舒適度與持久佩戴性置於優先地位，採用輕量化且符合人體工學設計打造產品；同時，結合用戶數據優化產品輪廓，以確保佩戴穩固貼合。

### 計算及數據中心業務

我們提供計算及數據中心業務產品，包括個人電腦產品及數據基礎設施產品。我們將兩款產品歸為一類，原因為我們的數據中心業務發展受益於計算業務技術的複用及遷移。兩條產品線的若干技術路線、研發方法、供應鏈資源及測試設備相同。

### 個人電腦

作為我們核心產品類別之一，我們的個人電腦產品組合包括筆記本電腦、台式電腦、一體機、打印機、顯示器、擴展塢、鍵盤等周邊配件。我們已與國內外知名品牌建立穩固的合作關係，持續擴大客戶群體及提升市場份額。截至2025年12月31日，我們已與全球前六大個人電腦品牌中的四個品牌建立合作關係。根據灼識諮詢的資料，按2024年筆記本電腦的ODM出貨量計，我們是全球第四大筆記本電腦ODM廠商，市場份額為9.6%。

我們的個人電腦產品採用先進功能和以用戶為中心的創新設計，持續提升設計、材料、性能及用戶體驗，如超薄輕量化結構、長續航電池、高效散熱解決方案、AI智能手勢控制、三頻協同天線設計。我們的技術實力是我們的核心競爭力，使我們能夠交付具備強大競爭力的產品，從而響應不斷變化的客戶需求。

- **結構設計與製造**：憑藉我們在結構設計及製造方面的專業能力，我們可生產重量約1千克、厚度不足15毫米且屏佔比更優的全鋁制設備。
- **散熱管理能力**：我們的產品在19.9毫米機身厚度下達到150瓦熱設計功耗指標。這使我們能夠提供具有纖薄緊湊設計的高性能PC，同時在高強度的工作負載下保持穩定的運行及可靠性。
- **專有的射頻天線解決方案**：我們已開發出專有的射頻天線解決方案，包括AI輔助型天線和腔體天線設計，可實現信號自適應和動態切換，即使在天線小型化的情況下也能確保強勁穩定的連接性能。
- **高精度的結構工程**：憑藉高精度的結構工程設計能力，我們能夠實現Wi-Fi技術與設備內可伸縮無線攝像頭的整合。

---

## 業 務

---

- **先進的沖壓工藝：**我們先進的沖壓技術能夠實現180度全周曲面加工，表面處理效果可與CNC加工相媲美。這一方法克服了傳統沖壓工藝在精度和外觀方面的局限性，同時兼具沖壓工藝的效率與成本優勢以及高質量效果。
- **智能交互解決方案：**我們的個人電腦具備先進的智能交互功能，具有高精度觸控板及超靈敏的多指手勢操作功能（如捏縮放及三指滑動）以及AI手勢控制功能。我們的AI系統使用計算機視覺及傳感器融合來識別實時命令，誤操作率低，可提高個人電腦人機交互的便捷性及水準。

隨著AI PC成為未來個人電腦行業的主要焦點，我們正處在這場變革的最前沿。我們已與領先的國際品牌展開合作，共同打造下一代產品。憑藉我們的技術實力，我們相信能夠進一步鞏固在產品創新領域的領導地位。

### 數據基礎設施產品

我們的數據基礎設施產品組合涵蓋全場景服務器及交換機解決方案（包括計算及網絡領域），廣泛的產品覆蓋範圍可迎合多元化應用場景，既能滿足下一代數據中心的嚴苛需求，亦可適配新興計算荷載。為確保運行穩定性及最佳性能，我們會根據需要提供維護、性能優化及售後服務。憑藉強大的研發能力及先進的製造專業知識，我們已與全球領先的互聯網科技公司建立穩固的合作夥伴關係。根據灼識諮詢的資料，按2024年中國數據基礎設施業務相關收入計，我們在中國所有數據基礎設施廠商中排名第六，市場份額為5.0%。

基於客戶多樣化需求，我們通過兩大模式提供數據基礎設施產品：為頭部雲服務廠商定制解決方案及為企業部署設計標準化解決方案。

- **雲服務廠商定制解決方案：**我們為國內頭部互聯網公司的關鍵供應商，提供通用服務器、AI服務器及交換機的全面產品組合。針對該等客戶，我們根據特定需求設計及制定解決方案，尤其是針對大規模AI訓練及推理場景。在液冷、高速互連及自動化測試等關鍵技術領域，我們提供定制化支持，確保我們的產品滿足客戶的運營需求。
- **標準化企業級解決方案：**通過此模式，我們提供專為雲、邊緣及端點場景使用而設計的標準化產品。我們的模塊化產品設計可與廣泛的國內外領先的加速芯片兼容。利用我們在網絡互連方面的專業知識，我們提供算網一體解決方案，滿足不斷變化的企業需求。我們的產品廣泛應用於大型AIDC、互聯網、通信、汽車、教育及消費電子等領域。

我們採用平台化、模塊化的架構設計，實現各組件的標準化與互換兼容。這種架構不僅加快了產品迭代速度，優化了開發週期並顯著提升了成本效益，還能廣泛兼容各類芯片組和加速器。此外，根據灼識諮詢的資料，我們的產品提供業界領先的51.2Tbps每秒總交換容量，這一規格目前在大規模數據中心領域屬於最高性能的解決方案。

---

## 業 務

---

### AIoT

我們的AIoT產品矩陣覆蓋智能硬件和智能家居設備，包括遊戲硬件、智能家居產品、XR產品等AIoT設備新興品類。

#### 遊戲硬件

我們的遊戲硬件將控制器、中尺寸顯示屏、電池模組、計算單元及散熱系統集成於單一便攜設備中。產品矩陣涵蓋x86與ARM架構機以及雲遊戲終端，滿足多元化用戶需求與應用場景。我們為全球知名遊戲硬件品牌的ODM合作夥伴。

我們的設備憑藉業界領先的技術集成與以用戶為中心的設計脫穎而出，具有諸多優點，例如無縫切換本地與遠程遊戲，實現超低時延串流，玩家可瞬間沉浸於遊戲世界，享受生動逼真的高清顯示效果，產品配置最高可達8英寸FHD或OLED屏幕，支持最高144Hz的刷新率，呈現極致流暢的視覺體驗。此外，產品設計上已內建跨平台兼容性，適配Windows與Android等主流操作系統，並可與熱門的雲遊戲服務和平台無縫銜接。

#### 智能家居產品

我們的智能家居產品組合包括智能音箱、數字相框及IP攝像頭，每一款產品均設計用於迎合現代智能生活的需求。我們的智能音箱採用AI語音控制，配備先進的降噪多麥克風陣列，確保準確的語音識別及無縫雲連接，方便遠程訪問。智能音箱亦通過全頻揚聲器單元提供豐富、身臨其境的聲音。我們的數字相框支持高達2.5k的分辨率，提供清晰、生動的圖像，並提供160度的廣角，從任何角度均具有一致、無失真的視覺效果。我們的IP攝像頭具備高清成像及運動檢測功能，守護家庭安全。我們所有產品與大型智能家居平台融合，可統一控制，使用戶能夠構建無縫、全方位連接的智能家居生態系統。

#### XR產品

基於在智能穿戴領域的專業知識，我們正將產品矩陣擴展至XR領域，重點佈局MR頭顯設備。我們的MR頭顯設備具備單眼1,832×1,930像素的分辨率、96°視場角、最長2.5小時續航時間、光學設計新穎等特點。作為一家技術驅動型企業，我們專注於光學與人機交互等XR核心領域的技術創新，致力於提供滿足廣泛客戶需求的產品。我們相信，憑藉技術專長以及與全球領先合作夥伴的戰略協作，我們有望推動XR技術在多元化應用場景中的商業化落地。

#### 創新業務

我們提供創新業務的一系列產品，包括汽車電子、機器人、軟件及智能工業產品。該等板塊被公認為新興、快速增長的領域，在汽車、工業及商業領域日益實現數字化及自動化的推動下，具備巨大增長潛力及進一步擴張的廣闊空間。此外，該等產品基於我們扎實的技術研發能力而成為業務的延伸，乃業務組合的創新部分。

---

## 業 務

---

### 汽車電子

我們的汽車電子產品組合涵蓋三大板塊：智能座艙、顯示屏、智能輔助駕駛控制器。

- 智能座艙：我們的智能座艙基於高通、聯發科等多個主流硬件平台構建，通過Hypervisor虛擬化架構實現沉浸式交互體驗，支持軟硬件協同升級、多屏聯動顯示，並與智能輔助駕駛及車聯網服務無縫銜接。這些系統可提供智能化的用戶體驗，並兼容下一代汽車電子電氣架構。
- 顯示屏：我們的顯示屏旨在與智能座艙平台實現無縫集成，提供高分辨率、多屏解決方案以及直觀的HMI設計。
- 智能輔助駕駛控制器：我們的智能輔助駕駛控制器是功能強大的硬件平台，支持可擴展解決方案，能從基礎駕駛輔助功能適配到自動導航輔助駕駛、記憶泊車等高級功能。這些控制器兼容主流供電電壓，採用行業領先的風冷設計，適用於多種車型，且已成功應用於大規模量產項目中。

為支持該等產品供應，我們已構建涵蓋硬件、軟件、HMI和測試的全面自主開發能力。此外，我們在東莞建立了車規級認證製造中心，以確保產品的可靠交付和規模化生產。該等能力共同支撐我們為下一代汽車提供先進電子解決方案的能力。

### 機器人

我們將機器人定位為新興戰略之一。憑藉在電子領域深厚的技術積累，我們於往績記錄期間已進軍掃地機器人和數據採集機器人市場。我們的掃地機器人集成了SLAM算法、基於深度學習的導航以及語音交互功能。此外，我們的數據採集機器人採用主從臂結構設計，將主控操作、從臂執行與實時數據採集相結合，確保複雜工況下的精準作業和閉環數據收集。展望未來，我們將持續豐富機器人產品組合，開發兼具創新性的消費級與工業級應用解決方案，且我們正積極在具身機器人領域探索機遇。

### 軟件

作為新業務方向，軟件業務依託二十年的核心軟件技術積累，以操作系統軟件優勢為根基。憑藉我們在研發工作積累的經驗，我們為客戶提供適配多種操作系統環境（包括Android和RTOS）的定制化解決方案、優化服務、評估及技術支持。同時，我們積極拓展至汽車等新興智能硬件領域的軟件應用，發揮我們在系統級優化及高效跨平台開發方面的優勢。通過搭建全面的軟件服務生態系統，我們為客戶賦能，加快其上市時間。

我們的軟件業務涵蓋多個行業，提供旨在滿足客戶多元化需求的定制服務：

- 終端設備客戶：我們針對智能手機、平板電腦、智能穿戴產品等各類終端設備提供軟件解決方案。我們的服務涵蓋系統解決方案、驅動程序開發、系統優化、應用開發、軟硬件評估以及運營商入網認證。這些服務協助客戶在競爭激烈的市場中提供性能高、穩定性強和用戶體驗改善的產品。

---

## 業 務

---

- **汽車客戶：**我們專注於車輛的智能化轉型，提供智能座艙解決方案、結構化評估方案以及智能駕駛輔助算法（包括駕駛員監控系統、乘客監控系統、環視影像系統和後視影像系統）。這些方案通過軟硬件協同，提升人車交互體驗、安全性和舒適性，助力汽車製造商加快落地智能化出行體系。
- **其他行業客戶：**我們為覆蓋智能工業質檢、行為檢測及企業視覺分析等應用場景的廣泛行業開發AI及計算視覺解決方案。該等解決方案幫助客戶提高運營效率及實現智能升級。

### 智能工業產品

我們設計並提供一系列創新型智能工業產品，服務於物流、倉儲及零售全場景。我們的產品組合涵蓋物流倉儲領域的條碼掃描設備、零售場景的POS終端及收銀解決方案。此外，我們亦提供工業級PDA，以及面向新零售領域的下一代人臉識別終端。

### 研發

我們在研發方面持續投入。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的研發開支分別為人民幣4,547.5百萬元、人民幣5,155.8百萬元及人民幣6,363.5百萬元。我們計劃繼續在研發方面投入，為客戶提供優質產品和服務。截至2025年12月31日，我們擁有約3,500項國內註冊專利、逾50項國際註冊專利以及約2,100項註冊軟件著作權。在我們於中國註冊的專利中，約1,500項為發明專利。該等專利主要涉及我們的移動終端產品，其中包括射頻及天線技術、音頻技術、攝像頭技術、觸控屏幕技術及指紋識別技術等硬件相關技術，以及軟件相關技術及工業設計專利。此外，我們亦擁有與計算及數據中心業務以及其他相關技術有關的國內發明專利，該等專利為我們更全面產品組合的研發、優化及商業化奠定基礎。

我們已建立全面的研發體系，並組建了專業的研發團隊，以滿足所有業務板塊的新開發需求。我們的研發團隊由在廣泛領域具備專業知識的精選人才組成。截至2025年12月31日，我們的研發團隊擁有逾19,900名成員，佔員工總數近30%。

截至2025年12月31日，我們在上海、無錫、西安、南昌及東莞設有五大研發中心，主要側重於我們主要產品線的研發。此外，我們已建立軟件中心及X-Lab創新中心（「**X-Lab**」），以推進目標領域的研究。具體而言，我們的軟件中心專注於智能終端、相機軟件、汽車電子和互聯網應用等領域，覆蓋安卓、物聯網和汽車操作系統的全棧開發。我們的X-Lab專注於聲學、光學、熱學、射頻、電刺激等專業研究領域，不斷加強我們的商業化技術儲備。為進一步促進各板塊之間的技術交流，我們還成立了集團級技術管理團隊，集中協調和監督本集團內的所有研發活動。

## 業 務

我們已與領先的研究機構、大學以及行業專家和專業外部合作夥伴建立長期合作關係，以獲取額外的技術專長，推進我們的研發工作。例如，我們與深圳大學合作，聯合開發及優化次級雙通道語音增強算法。我們還就電子產品可靠性的材料模擬研究項目與香港科技大學霍英東研究院（廣州）展開合作。我們標準聯合開發協議的主要條款載列如下。

知識產權所有權 . . . . .	我們通常會保留根據聯合開發協議所產生的知識產權所有權。
保密性 . . . . .	協議各方須承擔保密義務，以防止向第三方進行未經授權的信息披露。
開發進度 . . . . .	開發過程分為不同階段，並產生具體交付成果，例如技術報告等。
成本分攤 . . . . .	我們一般負責承擔開發成本。
可執行性與 違約條款 . . . . .	未能達成目標或指標的協議方須採取糾正措施，並承擔因此產生的任何額外成本。

### 我們的技術

在高效研發管理與長期資源投入的雙重驅動下，我們成功積累了涵蓋研發設計、生產製造、質量控制、供應鏈管理的全鏈路核心技術。根據灼識諮詢的資料，我們是行業內少數同時具備硬件、軟件、結構件開發能力的智能產品ODM廠商，且技術實力優於同業。以下載列我們的關鍵技術的描述。

### 硬件技術

#### 射頻

我們通過優化前端電路設計、選用高性能功率放大器以及實現精確阻抗匹配，提升射頻性能。這些措施大幅提升傳導功率、信號覆蓋範圍和穿牆能力，確保即使在複雜環境下也能保持穩定通信。此外，我們採用智能感知算法實現無縫雙頻Wi-Fi切換。通過根據網絡負載、信號強度等實時因素動態選擇頻段，充分發揮各頻段的優勢，確保穩定的網絡連接。這種技術為用戶在各類場景下提供高質量的網絡性能。

#### 天線設計

##### 小淨空天線技術

面對手機行業長期存在的「黑邊大、屏佔比不足」的痛點，我們憑藉在天線結構精細化設計、材料優化以及佈局創新等方面的深厚技術積累，在淨空尺寸縮減上實現了持續突破。我們先從技術源頭分析，手機黑邊的主要成因之一就是天線需要一定的淨空空間，而我們通過不斷改進天線的結構設計，讓其能在更狹小的空間內正常工作。截至2025年12月31日，我們已將所需淨空尺寸從2.5毫米成功縮減至0.5毫米。

## 業 務

為了提高屏佔比及滿足市場需求，我們構建了覆蓋主流中高端的技術矩陣。對於主流產品而言，我們採用FPC方案，實現了屏佔比約92.7%的高性價比。對於中端產品而言，我們的MDA方案使設備的屏佔比達到約94.9%，巧妙平衡了用戶體驗與成本，成為行業內的標桿產品。在高端市場，我們先進的金屬邊框方案將產品質感與性能完美融合，實現了屏佔比約91.3%。

### 全金屬平板天線技術

長期以來，全金屬機身雖然質感好，但會對無線信號產生屏蔽作用。我們整合材料工程、電磁仿真與結構創新等多領域技術，開展協同優化研究，歷經四代技術迭代。從最初的FPC腔體設計，成功實現天線「融入」機身。最新的無載體縫隙天線方案提供全金屬外觀，將平板厚度精準控制在5.96mm，重量控制在578克。該方案下的產品信號穿透四堵牆後仍能保持穩定，下載速度提升，卡頓現象改善，技術水平優於行業解決方案。此外，針對兒童平板市場，我們開發的小腔體技術，在實現體積減半的同時，亦降低了成本。這一創新技術有效兼顧了性能與性價比，進一步強化了我們的競爭力。

### 衛通天線技術

極端無地面網絡場景下的通信一直是行業難題，我們投入大量研發資源，首創「雙旋圓極化天線架構」。我們意識到，在這種特殊場景下，信號的穩定性和傳輸效率至關重要，所以從天線的極化方式入手進行創新。通過T叉左旋與R叉右旋的獨特設計，我們有效提升了信號增益，同時降低傳輸損耗達2dB。

我們運用與非門去耦技術，進一步減少信號干擾，使得通信效率提升。我們通過雙天線聚合算法進一步提升圓極化性能。截至2025年12月31日，我們支持客戶開發首款成功落地北斗衛星短信功能的商用設備。這項成果標誌著我們在衛星通信領域實現了關鍵突破，為極端場景下的通信安全提供了堅實的技術支撐。

### 電路設計

根據灼識諮詢的資料，我們在電路系統設計及集成領域提供行業領先的專業知識。我們能夠在不足16平方厘米的主板區域內高效佈局複雜電路，實現有效的跨功能設計。這使我們能夠集成1,200多個組件，同時有效管理及解決不同模塊間的干擾問題。我們先進的設計能力確保提供緊湊、可靠及高性能的產品解決方案。

### Sensor

在穿戴腕帶血壓方案方面，我們具備在智能手錶等穿戴類設備的主板上，於不到16平方厘米的狹小空間內進行高效佈局的能力。考慮到智能穿戴設備體積小但功能需求高，我們對電路進行高度集成以滿足各類需求，通過集成步進微型氣泵電路、氣泵升壓供電電路、微型調節閥電路、溫度補償電路、氣泵監測反饋電路、壓力傳感器以及MCU微型信號處理電路等，構建起一套完整的血壓採集方案。該方案通過採集袖帶壓力及脈搏波動信號實現血壓採集功能，同時在電路設計過程中，我們平衡高集成度、小型化、高精度、低功耗等多方面要求，並滿足嚴格的醫療認證要求，確保用戶使用安全。

---

## 業 務

---

為實現ANC技術(通過產生與環境噪聲相反的聲波來抵銷噪聲)升級，我們通過環境噪聲檢測與ANC技術的融合，實現了入耳式產品55dB、半入耳式產品42dB的降噪深度。我們已將該技術廣泛應用在TWS及頭戴耳機等多個音頻品類中，能夠有效滿足用戶在多種場景下的使用需求，顯著提升用戶體驗。

### 高速互連

我們通過不斷開發及部署高速互連水平而提高系統互連性能。我們基於112 Gbps SerDes技術的解決方案現已投入量產，支持數據基礎設施產品的高頻寬、低時延連接。在此基礎上，我們採用224 Gbps SerDes的解決方案已就生產準備就緒，並計劃與我們的下一代產品線同時發佈，進一步提高互連速度以支持新一代工作負載。放眼未來，我們將開發448 Gbps SerDes技術，著重滿足未來頻寬需求。此外，根據灼識諮詢的資料，我們亦開發並實施共封裝銅纜、近封裝銅纜和高速電纜背板架構的領先解決方案。該等進步降低了信號傳輸損耗，提高了頻寬密度，並為大規模數據中心及AI應用提供靈活的配置選項。

### 軟件技術

#### 多系統、多平台解決方案設計與開發

我們在多系統及平台提供先進的軟件設計及開發能力。我們在優化及適配Android及Windows操作系統方面擁有豐富經驗，並為各類架構進行底層級軟件開發和調試，包括Arm (Windows on Arm)、Linux (如Steam OS) 和x86平台。我們在系統集成、性能優化及兼容性測試方面擁有豐富專業知識，推動產品在各種系統環境中無縫穩定地運行，包括英特爾、AMD、高通及英偉達平台。

#### 嵌入式軟件架構

我們已開發從固件及驅動程序開發到應用程序集成的嵌入式軟件架構。憑藉我們的研發能力，我們為各類產品(如PC、服務器、汽車電子及機器人)提供高效、智能及穩定的嵌入式解決方案。我們的團隊擁有8051、RISC-V及ARM等處理器內核的經驗，並使用Lite OS、Zephyr OS、WinCE及Linux等嵌入式操作系統開發，為硬件驅動程序、電源及熱管理以及資源調度提供可靠的支持。通過利用先進的軟件平台，我們為指紋讀取器、遊戲控制器及Type-C控制器等設備實施高效的嵌入式控制器解決方案。

### 結構件技術

#### 輕薄架構

在消費電子領域，產品的輕薄化已成為重要的發展趨勢，這不僅能提升用戶的攜帶便利性，還能優化整體使用體驗。基於此，我們從架構設計、器件小型化和工藝突破三個維度發力，實現了產品的極致輕薄。

---

## 業 務

---

### 架構設計

我們憑藉一體化金屬結構、三明治疊板技術、COB集成、BOX模內鋁片、USB接口去鋼片等前沿技術，成功打造出在緊湊性及設計方面業內領先的平板與智能手機產品，其中平板厚度為5.79mm。通過對材料特性的深入研究和結構佈局的精準優化，在保證產品強度與可靠性的同時，顯著降低了產品厚度，滿足了市場對輕薄化產品的極致追求。

### 器件小型化

器件的尺寸直接影響著產品整體的厚度，我們研發的行業領先的6mm SPK，採用異形振膜與磁路設計技術，相比市場廣泛應用的傳統8mm至14mm的SPK，體積減少超過25%，有力支撐了耳機的小型化設計。這不僅為產品內部騰出更多空間，以容納更大容量的電池，提升產品續航能力，還為產品的外觀設計提供了更多可能性。目前，我們在4mm領域SPK的預研工作正在推進，有望在未來的TWS耳機、智能眼鏡等對尺寸要求極為嚴苛的產品中，進一步凸顯空間競爭力。

### 工藝突破

耳機、USB接口等部位往往是厚度控制的難點，我們通過沉板工藝，將這些器件的厚度減小，有效攻克了多處厚度瓶頸點，實現了對空間的最大化利用。該工藝在不影響產品性能的前提下，巧妙地優化了產品內部結構，展現了我們在工藝創新方面的深厚實力。

### 功能性防水

隨著對在不同場景中可靠運行的電子設備的需求日益增長，防水性能成為衡量產品品質的重要指標。我們從結構設計、材料選用到生產工藝方面提升產品的防水能力。

### 多品類多等級覆蓋

我們在防水技術領域具備廣泛的適用性，覆蓋了智能手機、平板、TWS耳機、穿戴設備、電子書等多品類產品，並且能夠實現生活防水、IP65、IP68、IP69、5ATM等多等級的防水防護，這意味著我們的產品能夠滿足在各種複雜使用環境下對防水性能的需求。特別而言，我們配備了5ATM防水的高端運動智能手錶可以實現最大深度40m的自由潛運動。

### 結構設計創新

結構設計是實現防水的核心環節，我們在這方面取得了多項關鍵技術突破，成功研發出多個單體器件防水技術（如SPK等）。例如，我們運用LIM工藝，將具有高透明度、優異加工性能、高強度以及多種硬度級別可選的液態硅膠注入預製模具，在高溫下固化成型，實現高製造精度。同時，我們採用點膠（免擦膠設計）技術，精準控制

---

## 業 務

---

膠水的塗抹位置與用量，避免了擦膠工序可能帶來的瑕疵與隱患，增強了防水效果。此外，泡棉膠黏接技術通過選用優質泡棉膠，利用其良好的黏性與緩衝性能，有效填補縫隙，阻擋水分侵入。我們充分發揮每種材料的優勢，構建多層次的防水屏障。此外，我們通過減少可拆卸器件數量並簡化設計，實現低成本的防水解決方案，保障產品在各種複雜環境下的防水性能。

### 生產製程優化

高精度的生產製程是保證防水性能的關鍵。憑藉我們掌握的製造技術，如0.3mm極限點膠寬度、真空灌膠、一次點膠實現三件結合等。這些技術的應用，使產品的防水合格率提升至99.5%，極大地提升了產品的防水性能和生產效率，確保產品在防水質量上達到行業領先水平。

### 熱管理

有效的熱管理對於確保電子設備及大型數據基礎設施的穩定、高性能運行而言至關重要。根據灼識諮詢的資料，我們在主被動冷卻方面開發及實施行業領先的解決方案。

### 雙作用翼增壓風扇技術

在基本物理原理及深入的空氣動力學研究的指引下，我們通過整合軸流風機及離心風機的最佳優勢，克服傳統設計的局限性，從而取得突破。我們的雙作用翼增壓風扇技術提供卓越性能，單風扇效率提高10%以上，系統功率輸出提高約5W，同時均保持類似的噪音水平及表面溫升。為在全球範圍內保護及推廣此創新技術，我們在日本、歐洲、美國及韓國獲取該項技術的海外專利。

### 高性能、經濟高效的均溫板

我們的高性能均溫板使用定向毛細管流道設計及先進的內部複合毛細結構與回液設計，可根據不同的CPU及GPU功率要求進行定制。通過使用替代金屬代替銅合金作為上蓋，並將腔室壁厚減少0.12毫米以擴大內部蒸汽空間，我們可減輕重量、降低成本。我們將該技術應用於遊戲筆記本電腦及超薄筆記本電腦，為未來支持AI高性能計算設備提供強有力的支持。

### 數據基礎設施散熱解決方案

為滿足新一代數據基礎設施（如高密度架構及AI計算平台）的冷卻需求，我們已制定高容量散熱管理解決方案。我們的產品涵蓋能夠支持高達1,800W的先進氣冷系統、高達2,500W的設備直芯片液冷以及光學模組的專用液冷。該等解決方案可確保高密度設備的高效散熱，支持系統可靠性及大規模節能運行。

### 創新工藝

為維持我們在行業內的競爭力，我們從產品工藝、模具工藝和材料工藝三個方面進行創新，不斷優化產品性能和用戶體驗。

---

## 業 務

---

### 產品工藝革新

我們致力於解決行業痛點並提升用戶體驗。我們的OWS線材二次包膠技術有效規避了行業內常見的異響、鼓包等痛點。憑藉這一技術，耳掛實現了2.8mm的超薄厚度，並實現量產。此外，我們自建UX數據庫，基於對1,500名用戶耳道耳廓模型的深入研究，實現了最佳佩戴舒適性輪廓設計。

### 模具工藝領先

模具工藝的先進程度直接影響產品的精度和生產效率。我們在模具工藝方面取得了重大突破，實現了0°拔模（拔模角度從傳統工藝的 $\geq 4$ 度優化為0度）和真空吸附脫模。截至最後實際可行日期，我們將該等創新推入量產階段。此外，我們將夾線數量從傳統工藝的8條減少至1條，減少了7/8。通過這一創新，極大地提高了產品的製造效率和產品質量，同時實現了設計、用戶體驗與產品結構的完美融合。

### 材料工藝升級

材料的特性決定了產品的質感和性能，我們在材料工藝上不斷升級。我們採用複合板材結合賽璐珞工藝，實現了產品的溫變、光變效果，提升視覺吸引力。推出的陶瓷&TC邊珠表帶，相比傳統表帶實現了手錶的輕量化和高端化。編織表帶疏水親膚工藝的應用，使表帶的吸水率降低，進一步提升了用戶的使用體驗，彰顯了我們在材料工藝創新方面的卓越能力。

### 測試自動化技術

測試自動化技術為我們智能運營的核心優勢，我們支持智能手機、平板電腦及汽車電子等產品的質量控制。我們的自動化測試系統使用標準化腳本及自動數據分析解決關鍵性能領域的問題，包括射頻性能、音質、傳感器校準及整體系統穩定性，確保取得可靠結果。我們已開發一套專有的自動化技術，包括用於精確測試點識別的視覺識別、用於苛刻測試環境的高級模擬工具以及用於用戶互動自動化的語言模型模塊等功能。通過該等創新技術，我們降低產品瑕疵率，縮短新型產品的驗證週期，為我們的ODM業務奠定堅實的技術基礎。我們設計了自有測試自動化技術，採用三層模塊化架構：第一層由定制化硬件組成，實現了多設備並行測試。第二層包括基於Python框架，用於高效組織和執行大量測試用例。第三層利用人工智能算法對測試數據進行實時分析和預測產品瑕疵。這三層架構支持高度可擴展、準確和高效的測試流程。

### 製造技術

我們擁有強大的製造能力，包括精密裝配、外觀檢驗及功能測試。該等優勢使我們能夠保障關鍵的產品參數，提高產品的競爭力。

---

## 業 務

---

### 精密裝配

我們的生產線採用五軸聯動設備及內部開發的納米級夾具工藝，確保裝配精度在 $\pm 0.02$ 毫米以內。藉助AI視覺引導，我們的生產速度每小時裝配超過3,000個零部件。一體化深度學習功能不斷優化安裝路徑，實現高裝配精度。該等功能使我們能夠可靠地為智能手機鉸鏈及攝像頭模塊支架等零部件提供超精密裝配。

### 外觀檢驗

我們在各檢驗階段採用專用的AI視覺及智能檢查系統，包括收料、流程中檢查及最終出庫評估。該系統實現 $\pm 0.001$ 毫米以內的檢測精度。多光譜光學解決方案與X射線無損檢測技術相結合，快速可靠識別表面及內部瑕疵，確保100%的檢測覆蓋率及嚴格的質量保證。

### 功能測試

我們的自動化生產線支持對關鍵參數進行全方位多功能測試，包括音頻性能、耦合完整性、氣密性、用戶界面操作、攝像頭質量及防水性。我們自主研發的平台集廣泛的測試數據庫及雲分析為一體，實現設備級數據收集與分析，從而助力實現始終如一的可靠產品質量。

### 製造

多年來，我們已在中國內地和海外市場建立全面的全球製造網絡，這使我們能夠提升產能、提高成本效益，並快速響應不斷變化的客戶需求。

藉助中國東莞和南昌的地理優勢，我們在兩地建立了大型製造中心。此外，我們通過在越南、墨西哥和印度戰略性地設立生產設施，擴大全球業務版圖。請參閱本節「— 製造中心」。

我們的製造基礎設施兼具大規模、高產量的製造能力和能夠適應小批量生產多樣化產品的柔性製造系統。我們的先進生產線支持快速換線和混線製造流程，使我們能夠根據客戶需求高效地在不同產品和生產批次之間切換。

### 製造模式

我們採用以市場為導向的生產調度和產能管理方式，運用科學方法根據客戶需求優化資源配置。我們採取自主生產和少部分外協生產相結合的混合生產模式。於2023年、2024年及2025年各期間，外協生產佔我們銷售成本的比例低於5%。儘管自主生產仍是主要模式，但我們會根據訂單規模、交付週期和技術規格等因素靈活分配外協產能。這種動態產能管理使我們能夠根據不同客戶的特定需求和產品類別調整生產資源，從而在訂單量較小時最大限度地減少自有產能閒置，在訂單量較大時防止交付延遲。

## 業 務

### 自主生產

我們自主研發了專有智能製造信息系統，以提高製造中心的自動化和智能化水平，不斷提升生產效率和產品質量。通過將製造技術及智慧物流融入運營流程，我們在整個自主生產過程中實現工作流程簡化、生產效率提高，並對資源利用進行優化。此外，我們部署了一套集成的先進數字系統，實現生產線的全面監控和快速響應。通過系統互聯，我們確保製造設備、管理平台和質量控制系統之間的數據無縫交換。利用大數據分析，我們建立了實時檢測異常或低效情況的預警機制，以便及時干預。該等數字化升級顯著提升了我們的生產穩定性、運營透明度和產品質量，助力我們實現智能化、高效化製造的目標。請參閱本節「－ 數字化」及「製造－ 製造流程」。

### 外協生產

為滿足交付時間表並提高整體生產效率，我們還委聘合格的第三方製造商承擔若干加工任務，主要包括SMT加工、整機組裝及包裝。外協流程完成後，所有產品均須經過我們的內部質量檢驗程序。只有符合我們質量標準的產品方可獲准交付予客戶。於2023年、2024年及2025年，我們分別委聘九名、七名及八名外協製造商，以支持我們的生產活動。

我們已建立全面的管理體系，以確保外協業務的質量和可靠性。具體而言，我們針對外協生產質量和風險管控制定了明確的標準和政策。所有外協製造商必須通過正式的資質審核流程，才能獲得生產授權。認證流程包括資質審查、現場審核、樣品試生產和小批量試運行。我們根據評估結果將外協製造商分成多個等級。我們還會按月和按季度進行持續的績效評估，由工程、計劃、物流、質量和外協管理部門聯合管理。此種結構化方法確保我們的外協製造商在質量、效率和合規性方面達到我們的期望，同時降低對任何單一供應商過度依賴的風險。

我們與外協製造商訂立的典型協議的主要條款如下。

期限 . . . . . 初始期限通常最長為三年，附有自動延期條款。

加工費及付款 . . . . . 加工費基於雙方協定的報價計算，包括材料、組裝、測試及物流等成本。收到外協製造商的發票後，應於月底後45天內通過銀行轉賬付款。

製造與交付 . . . . . 外協製造商負責產品製造，並將產品交付予我們的指定收貨點。

知識產權保護 . . . . . 我們授權外協製造商將我們的知識產權僅用於履行我們的訂單。於往績記錄期間，我們的知識產權未遭嚴重侵權，亦無發生任何相關訴訟或重大糾紛。

## 業 務

售後 ..... 外協製造商通常提供一年的保修期。

終止 ..... 除非另有協定，否則倘外協製造商於收到書面通知後30天內無法補救違約，或出現破產情形，協議可予終止。

### 製造中心

截至最後實際可行日期，我們在南昌和東莞運營兩個國內製造中心，並在越南、印度及墨西哥設有三個海外製造基地。我們擬與海外客戶尋求新商機，並繼續與主要客戶（包括總部位於美國的客戶）密切合作，將根據整體市況考慮日後進行任何銷售擴張。現階段，我們並無具體計劃將銷售拓展至美國以作為獨立策略市場。設立海外製造基地的動力源於全球客戶對本地化訂單的需求及關稅優勢。截至最後實際可行日期，我們的越南及墨西哥製造基地主要服務北美市場，而印度製造基地則主要服務印度市場。下表載列截至最後實際可行日期我們製造基地的簡要說明。

名稱	位置	開始 運營年份	概約建築面積 (平方米)	主要產品	所有權狀態
南昌製造中心.....	中國江西省南昌市	2019年	1,054,431	智能手機、平板電腦、智能穿戴設備、個人電腦、AIoT設備	租賃
東莞製造中心.....	中國廣東省東莞市	2011年	1,029,160	智能手機、平板電腦、穿戴設備、AIoT設備、服務器、汽車電子、智能工業產品	自有
越南製造基地.....	越南太原省	2024年	19,382	平板電腦、智能穿戴設備、個人電腦、AIoT設備	租賃
印度製造基地.....	印度諾伊達	2024年	125,029	智能手機、平板電腦、智能穿戴設備	租賃
墨西哥製造基地.....	墨西哥蒂華納	2025年 <sup>(1)</sup>	73,978	智能手機、平板電腦、AIoT設備	自有

附註：

(1) 我們於2025年11月完成墨西哥製造基地的收購。

下表載列所示期間我們各項業務的設計產能及利用率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>移動終端</b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	213,546	255,376	347,044

## 業 務

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
總產量(千台).....	165,806	191,716	277,551
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	77.6	75.1	80.0
<b>計算及數據中心業務</b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	14,108	19,058	21,938
總產量(千台).....	11,750	15,378	17,816
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	83.3	80.7	81.2
<b>AIoT</b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	6,495	21,691	39,248
總產量(千台).....	4,138	15,255	29,163
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	63.7	70.3	74.3
<b>創新業務<sup>(3)</sup></b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	1,200	5,180	10,466
總產量(千台).....	230	3,000	8,152
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	19.2	57.9	77.9

附註：

- (1) 各期間的設計產能乃根據小時產能和工作時長計算，假設每月25個工作日，每日20個工時（晝夜兩班倒運行）。
- (2) 利用率按相關期間總產量除以設計產能計算。
- (3) 截至2024年12月31日止兩個年度，我們創新業務的生產處於初步爬坡階段。截至2025年12月31日止年度，利用率進一步提升，體現出業務正逐步向正常運營過渡。

下表載列所示期間我們各製造中心的設計產能及利用率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>南昌製造中心</b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	89,276	97,240	158,130
總產量(千台).....	70,817	79,166	132,714
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	79.3	81.4	83.9
<b>東莞製造中心</b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	146,073	192,510	205,433
總產量(千台).....	111,107	138,734	161,616
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	76.1	72.1	78.7
<b>越南製造基地</b>			
設計產能(千台).....	-	4,796	22,011
總產量(千台).....	-	3,460	16,464
利用率(%) <sup>(1)</sup> .....	-	72.1	74.8
<b>印度製造基地<sup>(2)</sup></b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	-	6,760	31,614

## 業 務

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
總產量(千台).....	–	3,990	21,124
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	–	59.0	66.8
<b>墨西哥製造基地<sup>(4)</sup></b>			
設計產能(千台) <sup>(1)</sup> .....	–	–	1,509
總產量(千台).....	–	–	764
利用率(%) <sup>(2)</sup> .....	–	–	50.6

附註：

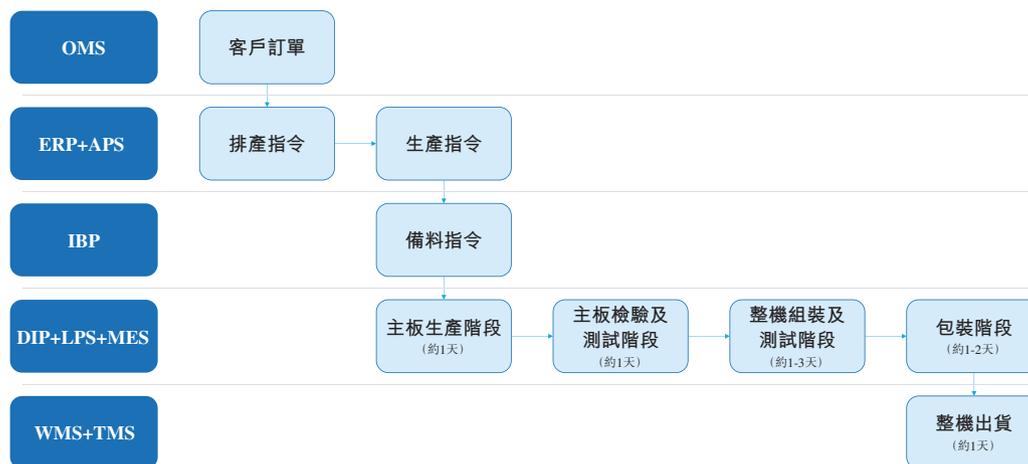
- (1) 各期間的設計產能乃根據小時產能和工作時長計算，假設每月25個工作日，每日20個工時（晝夜兩班倒運行）。
- (2) 利用率按相關期間內部產量除以設計產能計算。
- (3) 印度製造基地於2024年9月投產。截至2025年12月31日，其仍處於產能爬坡的初期階段。
- (4) 墨西哥製造基地於2025年11月投產。截至2025年12月31日，其仍處於產能爬坡的初期階段。2025年墨西哥製造基地的設計產能僅反映2025年11月至12月期間。

於往績記錄期間，產能利用率波動主要源於為配合業務戰略不同製造中心進行產能調整及調配。此過程導致暫時性效率損失，及需額外配置備用產能。隨著過渡性影響消退，2025年利用率有所提升。

### 製造流程

我們具備大規模、高產量的製造能力，同時擁有能夠適應小批量生產多樣化產品的柔性製造系統。我們的先進、數字化生產線支持快速換線和混線製造流程，使我們能夠根據客戶需求高效地在不同產品和生產批次之間切換。請參閱本節「— 數字化」。

下圖列示我們智能產品通常適用的製造流程的主要步驟：



- **指令階段：**在客戶訂單確認後，我們開始準備生產和物料計劃指令，以支持後續製造步驟。

## 業 務

- **主板生產階段：**主板製造主要採用表面貼裝技術(SMT)，包括錫膏印刷、器件貼裝和回流焊接，將電子元件組裝到印刷電路板上。組裝後，導入操作系統，為後續主板測試和集成做好準備。
- **主板檢驗及測試階段：**在主板生產完成後，對主板進行全面的驗證和測試流程，包括X光抽檢、機械特性評估和外觀檢查，對存在焊接缺陷、元件缺陷主板進行篩選和處理。然後將通過檢驗後的主板放入測試治具，連接關鍵零部件，導入測試系統，進行模擬整機功能測試，以在進入整機組裝前確認每個單元的可靠性和性能。通過結合工業機器人與機器視覺，我們已實現該階段所有處理和檢測流程的自動化，實現真正無人化、高效作業。
- **整機組裝及測試階段：**在主板生產完成並通過檢驗及測試後，將主板與其他零部件在柔性組裝生產線上組裝成整機形態。在整機組裝完成後，首先進行外觀檢查等，然後進行功能測試和老化測試，確保性能和可靠性。鑒於我們多樣化的產品組合，我們通過進行自動化及工藝改造對傳統組裝生產線進行優化，減少人工干預並提高各產品規格的效率及一致性。
- **包裝階段：**在包裝階段，將整機和其他配件等依據客戶需求進行包裝。該階段採用AGV管理內部物流，及智能標籤系統進行精確標識。整個過程通過EMS實現全流程可追溯，在最終交付的每個環節提供透明度和質量保證。
- **發貨階段：**成品通過數字化物流管理系統處理，實現實時追蹤、庫存更新和貨運協調。

### 製造設備及機械

我們先進的製造設備及機械對於提升產品質量和成本競爭力至關重要。製造流程使用的主要自有設備和機器包括錫膏機、貼片機、X光檢測設備、LCD壓合設備及各種具備對觸摸屏性能、LCD質量、攝像頭、揚聲器及麥克風等功能進行檢測的自動檢測設備。我們的主要製造設備及機械搭載一個可提高製造全流程自動化、精度及質量控制的先進智能控制平台。此外，我們亦對設備的定位模塊、視覺複檢模塊等功能模塊進行標準化設計。截至2025年12月31日，我們已開發21個通用功能模塊，在所有類別的零部件組裝中持續保持高組裝良率。

我們利用我們的設備資產管理(EAM)系統、數據採集與監視控制系統(SCADA)以及Andon系統，為我們的製造設備及機械開發數字生命週期管理方法。

- **EAM：**管理設備及機械的生命週期，覆蓋需求評估、採購及驗收監控等階段。

---

## 業 務

---

- *SCADA*：實現製造全流程的設備及機械狀態實時監控及可視化管理，整合運營數據以支持數據驅動的決策，促進設備協同及多設備的遠程控制。
- *Andon*：為設備及機械故障或質量事件提供實時預警（如視聽信號及顯示板提示），迅速調動相關人員及時響應及解決。

這確保我們的設備及機械保持最佳運行狀態，並實現從採購到生產，最終報廢或處理的全生命週期管理。我們會對我們的製造設備及機器進行細緻、及時維護及定期檢查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因設備、機器或其他機械故障而出現任何重大或長期營運暫停。

## 數字化

我們已建立一個覆蓋全價值鏈的強大數字化管理框架，通過整合訂單與需求管理、供應、生產、物流及交付各環節的先進系統，提升運營可視性、敏捷性和協作效率，使我們能夠快速響應客戶需求與市場變化。

- *OMS (訂單管理系統)*：實現從客戶下單到履行訂單的訂單處理簡化的訂單管理系統，提供訂單狀態與庫存的實時可視化，提升訂單準確率和客戶滿意度。
- *APS (高級計劃與排程系統)*：基於智能算法優化生產計劃與資源分配，支持根據需求波動和供應限制快速調整，提高生產效率。
- *SRM (供應商關係管理)*：實現與供應商的無縫協作與溝通，監控供應商績效與風險，提升採購效能和供應鏈可靠性。
- *QMS (質量管理系統)*：標準化全價值鏈質量監控流程，支持質量問題的及時發現與解決，確保產品標準一致性。
- *MES (製造執行系統)*：實時數字連接、監控和控制生產過程，通過數據驅動決策優化產能並減少停機時間。
- *IMP (集成產品開發管理平台)*：作為管理產品開發全流程的統一數字平台。為研發團隊實現跨職能協作、流程標準化及實時可見性。
- *LPS (精益生產系統)*：在整個生產過程中實施精益管理實踐，消除浪費，持續提升流程效率與成本效益。
- *DIP (數據集成平台)*：提供跨系統的統一數據集成與共享，支持全局分析以賦能知情及戰略決策。

---

## 業 務

---

- *TMS (運輸管理系統)*：優化出入庫物流的運輸計劃與執行，實時追蹤貨物狀態，提高交付准點率並降低物流成本。
- *WMS (倉儲管理系統)*：管理庫存準確性與貨物流轉等倉庫運營，提升分揀效率、空間利用率和供應鏈整體響應速度。
- *IBP (集成業務平台)*：旨在為業務提供一套綜合供應鏈規劃與執行系統而開發的專有運營中台，支持柔性生產計劃、產能平衡和製造協同，快速響應客戶需求。

### 質量保證

我們已設立專門的產品質量控制部門，並建立了全面有效質量管理體系。我們的產品在北美、歐洲、亞洲及南美洲等主要市場取得認證。我們根據國家和行業標準制定並實施詳細的政策和程序。在生產和運營的各個階段，我們嚴格執行該等政策，確保從多個角度和各個層面進行嚴格的質量控制。截至2025年12月31日，我們因卓越的產品品質獲得諸多客戶授予獎項及認可。詳情請參閱本節「一 獎項及認可」。我們的質量控制體系涵蓋五個關鍵方面，即產品開發、原材料採購、製造過程、產品及服務交付以及不合格品控制，確保對產品安全和性能進行端到端全程監管。以下是我們在五個關鍵方面的質量控制詳情。

- *產品開發*：我們已建立靈活且持續優化的產品開發流程。該流程通過系統規劃、定期審核和全面測試（包括內部測試、客戶驗證和獨立第三方測試）實現資源的有效分配。產品必須成功完成試生產後才可進入量產階段，從而確保設計和開發成果的完整性及可靠性。
- *原材料採購*：我們已建立健全且系統的原材料採購體系，以確保供應鏈的質量、穩定性和可持續性。我們採用嚴格的標準進行供應商篩選和績效評估，重點關注質量、可靠性、環境合規性和成本效益。我們的採購流程包括全面的准入審核、定期評估和持續審查，以確保所有原材料符合適用的國際和行業特定標準。此外，我們制定了應急預案和多元化的採購策略，以減輕供應鏈風險並應對突發挑戰。
- *製造過程*：我們對製造流程進行嚴格控制，確保產品符合相關標準並滿足客戶要求。計劃部門負責下達生產計劃並確保原材料的及時供應。製造中心質量部門監控制造過程中的質量、無有害物質(HSF)合規性和信息安全，並進行全面的產品檢驗。對於外協生產，計劃部門負責供應商的選擇和日常管理，而生產質量部門監督外協生產過程中的質量、HSF合規性和信息安全。此外，生產質量部門會定期組織對外協製造商管理體系進行審查，確保其完全符合相關標準並持續滿足客戶要求。

## 業 務

- **產品及服務交付：**我們的質量管理部門負責制定有害物質控制程序，而測試部門制定及實施產品測試程序，以驗證是否符合相關要求。測試部門對產品特性進行檢驗，包括質量屬性和HSF要求，並保存記錄作為符合性憑證。該等記錄明確規定了負責產品放行的人員。只有在所有指定測試均成功完成後，產品和服務才可交付予客戶。
- **不合格品控制：**我們已建立全面的不合格品控制程序。當產品、零部件或流程不符合規定要求時，相關部門會及時識別、隔離和評估不合格品，防止其被意外使用或交付。負責人員會記錄不合格品的詳細情況，並調查原因，且按照既定協議實施糾正和預防措施。必要時，對受影響的產品進行返工、維修或處置，以確保只有完全合規的產品才能交付予客戶。我們對每項事件均保持清晰記錄，並監督糾正措施的有效性，確保持續的產品質量和符合監管要求。

## 銷售與營銷

秉持全球視野，我們已建立起完善的銷售與營銷網絡。截至2025年12月31日，我們的產品已銷往全球，包括亞洲、北美洲、南美洲、歐洲及非洲市場。我們大力投入營銷及銷售，以推廣我們的產品及服務。

我們的銷售和營銷團隊負責為中國、美國、韓國、日本等全球多個市場的客戶提供全面的端到端服務。我們要求團隊不僅具備豐富的銷售、營銷和客戶服務相關經驗，還需擁有深厚的產品知識以及對供應鏈及生產的理解。該方法促使我們的團隊更好地符合我們客戶的預期。為進一步提高客戶留存率，我們促進研發團隊與營銷團隊之間的緊密協作，確保我們的產品及服務能持續貼合客戶需求與技術發展趨勢。我們的銷售及營銷團隊亦在資源配置匹配客戶戰略發展目標及深化長期戰略合作關係方面扮演關鍵角色。截至最後實際可行日期，我們與多個領先全球技術品牌的合作從單款產品參與拓展至更廣泛的產品組合，實現更強大的戰略協同效應。

## 銷售模式

我們採用直銷模式，直接向國內外智能產品品牌和互聯網公司供應產品。我們不直接向終端消費者銷售產品。我們會根據客戶的品牌實力、經營規模、付款記錄及合作時長等一系列因素，為不同客戶制定信用政策。

## 我們的客戶

我們擁有龐大的全球客戶群體。我們的客戶主要包括國內外的知名移動終端品牌、個人電腦品牌、雲服務廠商和汽車廠商等。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的海外銷售收入分別為人民幣56,291.1百萬元、人民幣56,402.5百萬元及人民幣92,247.0百萬元，分別佔同期總收入的66.0%、51.3%及53.8%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，向最大客戶的銷售額分別佔我們收入的25.9%、18.9%及14.9%，而同期向五大客戶的銷售額分別佔我們收入的64.6%、56.7%及54.1%。於往績記錄期間，我們通常授予客戶30至90天的信用期。

## 業 務

下表載列往績記錄期間各年度我們五大客戶的詳情。

排名	客戶	已購產品／服務	交易金額 (人民幣百萬元)	佔總收入 百分比 (%)	業務關係 開始年份	業務背景
<b>截至2023年12月31日止年度</b>						
1 . . . .	客戶A／ 供應商B	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT	22,137.9	25.9	2016年	一家總部位於韓國首爾並於韓國上市的企業，主要從事消費電子、半導體及家用電器的生產及銷售。
2 . . . .	客戶B／ 供應商A	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT	16,451.8	19.3	2008年	一家總部位於中國北京並於香港上市的企業，專注於智能設備、基礎設施解決方案及相關技術服務。
3 . . . .	客戶C／ 供應商C	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT、 創新業務	6,235.0	7.3	2014年	一家總部位於中國台灣並於中國台灣上市的企業，主要從事消費電子業務。
4 . . . .	客戶F	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT	5,613.7	6.6	2018年	一家總部位於中國東莞的企業，主要從事移動設備的製造及銷售，以及視頻音頻設備及軟件開發。
5 . . . .	客戶E	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT	4,694.0	5.5	2016年	一家總部位於中國北京並於香港上市的企業。其主要從事消費電子、智能硬件業務及提供物聯網平台服務。
<b>截至2024年12月31日止年度</b>						
1 . . . .	客戶B／ 供應商A	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT、 創新業務	20,781.6	18.9	2008年	一家總部位於中國北京並於香港上市的公司，專注於智能設備、基礎設施解決方案及相關技術服務。
2 . . . .	客戶A／ 供應商B	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT、 創新業務	13,307.3	12.1	2016年	一家總部位於韓國首爾的韓國上市公司，主要從事消費電子、半導體及家用電器的生產及銷售。

## 業 務

排名	客戶	已購產品／服務	交易金額 <small>(人民幣百萬元)</small>	佔總收入 百分比 <small>(%)</small>	業務關係 開始年份	業務背景
3 . . . .	客戶G／ 供應商F	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT、 創新業務	10,901.4	9.9	2021年	一家總部位於中國深圳並於香港上市的公司。
4 . . . .	客戶H／ 供應商G	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT、 創新業務	8,789.2	8.0	2021年	一家總部位於中國杭州並於紐約證券交易所及香港聯交所雙重上市的科技公司。
5 . . . .	客戶F	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT、 創新業務	8,559.6	7.8	2018年	一家總部位於中國東莞的公司，主要從事移動設備的製造及銷售，以及視頻音頻設備及軟件開發。
<b>截至2025年12月31日止年度</b>						
1 . . . .	客戶B／ 供應商A	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT	25,505.6	14.9	2008年	一家總部位於中國北京並於香港上市的公司，專注於智能設備、基礎設施解決方案及相關技術服務。
2 . . . .	客戶A／ 供應商B	移動終端、計算及數據 中心業務、AIoT	21,642.7	12.6	2016年	一家總部位於韓國首爾的韓國上市公司，主要從事消費電子、半導體及家用電器的生產及銷售。
3 . . . .	客戶G／ 供應商F	計算及數據中心業務	18,132.0	10.6	2021年	一家總部位於中國深圳並於香港上市的科技公司。
4 . . . .	客戶H／ 供應商G	計算及數據中心業務	14,627.7	8.5	2021年	一家總部位於中國杭州並於紐約證券交易所及香港聯交所雙重上市的科技公司。
5 . . . .	客戶F	移動終端、創新業務	12,887.9	7.5	2018年	一家總部位於中國東莞的公司，主要從事移動設備的製造及銷售，以及視頻音頻設備及軟件開發。

**附註：**

(1) 於往績記錄期間的五大客戶未同意在本文件中披露其名稱。

## 業 務

我們來自客戶A的收入於2023年至2024年減少39.9%，主要由於(i)零部件價格下跌導致智能手機及平板電腦的平均售價於2023年至2024年分別下降3.6%及24.3%；及(ii) ODM廠商的激烈競爭導致客戶A的智能手機及平板電腦訂單份額下滑，於2023年至2024年分別下降38.4%及60.0%。我們來自客戶A的收入於2024年至2025年增加62.6%，主要由於(i)智能手機產品的銷量增長，客戶A對於該等產品的採購量相較2024年的採購量增長156.0%及(ii)我們成功拓展至新產品品類。

於往績記錄期間，就董事所深知，除通過持有我們若干歷史客戶的公開交易證券而於該等客戶擁有少量非重大權益的若干個人外，董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何擁有我們已發行股本5%以上的股東概無於我們於往績記錄期間的任何五大客戶中持有任何權益。

下列概述我們與主要客戶訂立的協議的主要條款。

- 工作範圍..... 客戶委託我們設計、開發、製造及交付整機設備。我們根據採購訂單詳列的規格供應產品。
- 期限..... 期限通常為一至三年。
- 定價..... 價格不時於採購訂單中列明。
- 付款..... 通常通過電匯或不可撤回的信用證付款。
- 交付..... 我們負責將指定產品配送至客戶指定的目的地，包括於產品送達指定目的地前需承擔運輸費用及相關責任。通常情況下，風險於產品交付後轉移至客戶；若雙方約定了特定貿易條款，則風險轉移時點將依據相關條款確定。
- 最低採購要求..... 我們與客戶訂立的協議通常不包含最低採購要求。
- 知識產權..... 除非另行協定，否則各方保留其各自在軟硬件設計方面的知識產權所有權。根據客戶指導為客戶設計及開發的產品所產生的所有知識產權及專利權均歸客戶所有。未經客戶事先書面同意，我們不得獨立申請或保護有關權利。
- 售後服務..... 我們提供產品上市後一至五年的售後服務，包括供應備件、零部件及配件以滿足客戶的售後需求。對於數據基礎設施產品，我們將在約定期限內（通常為三至五年）提供維護和升級服務，並在技術改進時支持定制及功能更新。該等服務的價格由雙方協商釐定，具體取決於零部件物料成本及運費。
- 終止..... 協議可於到期時由任意一方通過事先書面通知或經雙方同意而隨時終止。

## 業 務

於往績記錄期間，我們並無與我們的客戶訂立任何排他性安排。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重大方面均遵守與主要客戶訂立的協議或採購（視情況而定）的條款，且未發生任何導致協議提前終止的情況，亦未與主要客戶發生任何可能對我們的經營產生重大不利影響的合同糾紛或索賠。

### 定價

作為智能產品平台，我們的定價策略植根於產品競爭力與運營效能這兩大核心競爭優勢。我們根據ODM模式在產品組合中採用統一的定價策略。我們的定價根據成品的統一價格釐定。在制定價格政策時，我們會考慮產品成本、研發費用、產品競爭力、市場需求及市場競爭態勢等多種因素。我們的基本原則是在制定價格時力求使總的產品成本、研發費用及利潤在市場內具有競爭力或優勢。此外，我們積極優化產品研發及設計規劃，減輕供應鏈波動造成的影響。

### 產品退貨及質量保證

我們與客戶密切合作，解決與我們產品相關的任何質量問題，確保對可能出現的任何問題做出有力的回覆。產品在運輸前由我們進行測試。我們於產品交付時確認銷售額，僅在存在質量缺陷的情況下方會退貨。倘產品存在瑕疵，如我們無法解決質量問題，我們可能須負責修理或退回瑕疵產品。

我們的客戶通常為終端用戶提供售後服務。我們可應客戶要求，免費或按雙方協定的價格為其向終端用戶提供的售後服務提供備件、零部件及配件。我們亦為客戶的售後團隊提供技術支持服務。對於我們的數據基礎設施產品，我們通常提供一至三年的保修期。於保修期內，我們的客戶可能需要技術支持，以免費替換或維修有缺陷部件及零部件。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未出現任何重大保修索賠及／或大面積產品退貨，亦無收到任何關於我們產品的嚴重投訴。

### 採購

#### 採購模式

我們的主要原材料包括電子元器件（例如印製電路板、功率放大器、電阻、電容和電感）、結構部件（例如機殼、五金件及機電件）和包裝材料。該等原材料及零部件主要採用市場化、透明的定價機制。我們從中國內地及海外市場採購原材料。下表載列我們於往績記錄期間按地區劃分的原材料採購佔我們總採購的百分比。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(佔總採購的百分比)		
中國內地	39.7	45.0	39.4
香港	30.2	30.0	30.5
亞洲其他國家及地區 <sup>(1)</sup>	28.7	23.9	28.6
其他 <sup>(2)</sup>	1.4	1.1	1.4
總計	100.0	100.0	100.0

## 業 務

附註：

- (1) 亞洲其他國家及地區主要包括新加坡、韓國、台灣、馬來西亞、印度、越南及日本。
- (2) 其他主要包括位於歐洲及北美的供應商。

我們亦採購少量的委外生產服務及外部研發檢測服務以支持生產創新。

我們主要採用按訂單生產採購模式，根據客戶的預測計劃和已確認的採購訂單制定並執行採購計劃。我們通常在正式採購訂單發出前從客戶接收滾動式預測計劃，主要用於長交期物料的準備及供應商產能規劃。我們在收到正式採購訂單後開始生產和交付。我們主要採用兩種採購模式：自採模式和Buy & Sell模式進行運營。

- **自採：**我們採用獨立採購模式或客戶指定供應商模式進行運營。在獨立採購模式下，我們根據客戶的質量要求，綜合考慮潛在供應商的聲譽、價格和過往合作情況，獨立選擇合格的供應商。當有多個合格供應商可供選擇時，我們可能會通過招標或類似競爭流程選擇最合適的供應商。採購價格通常通過與選定的供應商磋商釐定。在客戶指定供應商模式下，由客戶指定特定供應商，我們根據內部採購政策和程序直接向該等供應商下訂單並付款。
- **Buy & Sell模式：**在Buy & Sell模式下，我們向客戶下單採購若干原材料和部件並付款。隨後我們將成品銷售予客戶，銷售價格包含向客戶採購的原材料和部件的成本。

### 採購政策和流程

我們建立了完善的數智化採購體系，並配套一系列政策和流程。整個採購流程通過一體化數字平台運作，確保從物料需求規劃、供應商尋源、合同與價格管理、採購執行、物流運輸到物料驗收等各個環節均能實現系統化與透明化管理。這種端到端的數字化模式提升了整個運營鏈條的高效協作，實現了有效的風險控制，並加強了監管合規。

憑藉先進的分析及採購管理儀表板，我們可實時監控類別健康度、成本波動、供應商表現、準時交付率、物料配套率及存貨周轉率等採購指標，進而使我們能夠提前識別風險，優化採購策略，並持續提升採購效率與質量。

下圖說明我們採購流程的關鍵階段。



---

## 業 務

---

### 供應鏈管理

我們建立了透明且系統化的供應商管理框架，覆蓋從初步准入和資質到持續的表現管理再到必要時退出的整個供應商生命週期，以確保公平性、合規性及運營韌性。

- *供應商准入和資質*：我們要求所有供應商接受由採購、研發、質量保證、法務、財務等跨職能團隊共同協調的嚴格認證流程。評估會審查每位候選供應商的合規記錄、能力及整體適配性。只有符合我們標準的供應商，才能被納入合格供應商清單，並有可能參與我們的採購流程，從源頭保證公平、透明和競爭力。
- *持續的供應商表現管理*：我們由採購、質量管理與研發團隊牽頭，每月或每季度定期對供應商進行評估。我們從質量、成本、交付、服務等關鍵維度對供應商進行評估。評估結果將用於指導持續改進工作，並當供應商表現未達到我們的要求時，告知供應商保留或退出的決定。
- *採購合規與黑名單管理*：我們制定了明確的採購合規界限及嚴格的供應商黑名單管控。違反我們政策的供應商（例如發生違規、重大質量問題或供應中斷）可能被列入黑名單，並視情節嚴重程度暫時或永久移出合格供應商清單。供應商只有在完成糾正措施並通過重新評估後，才可恢復合作資格。
- *供應商風險管理*：我們的風險管理框架持續識別並應對採購過程中的風險，包括原材料短缺、供應商運營薄弱環節、不可預見的突發事件等，使我們能夠快速應對干擾，提升供應鏈韌性，並保障業務運營的穩定高效。

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括原材料、設備及生產耗材供應商，以及委外製造服務提供商和外部研發檢測合作夥伴。於往績記錄期間，我們供應商授予的信用期通常為30至120天。

於往績記錄期間，我們與供應商訂立框架協議。同期，我們並無與我們的供應商訂立任何排他性安排。境內外原材料供應商提供的主要合約及商業條款通常可資比較。與主要供應商訂立的協議條款符合標準商業慣例。有關協議的主要條款如下。

- 供應範圍..... 供應商同意製造及供貨，我們同意按照單筆採購訂單購買指定的材料或產品。供應商須提供相關文件，協助相關手續，並在生產後繼續提供售後備件。我們通常不會規定供應商的最低採購量。

---

## 業 務

---

- 期限 . . . . . 協議有效期為三年，除非任意一方至少提前九十天發出書面終止通知，否則每年自動續訂。
- 定價 . . . . . 供應商通常需向我們提供最優惠的定價、與其他客戶提供的價格相匹配或優於其他客戶提供的價格，並避免量產後價格上漲。倘市價下跌，供應商須相應調整所有未付款產品的價格。
- 付款 . . . . . 根據有效發票在成功交貨驗收後付款。我們保留通過應付供應商款項抵銷任何違約金或賠償金的權利。
- 交付 . . . . . 供應商須遵守我們的交貨安排，並於交貨時轉讓所有權。供應商須在48小時內向我們更新交貨計劃，並及時進行必要的調整。交貨推遲或交貨不足將面臨處罰。
- 質量保證及  
退貨政策 . . . . . 供應商須確保供貨質量，執行我們的供應商質量協議，並交付符合要求的新產品。未經我們批准，不得更改設計或生產工藝。我們負責檢查交付貨物，並可能索賠或退回不合格的貨物。供應商仍對質量問題及相關賠償承擔全部責任。
- 終止 . . . . . 倘供應商違約、行為不當、資不抵債、未經授權的分包或反覆違約，我們可能單方面終止協議。供應商可提前九十天發出通知並確保繼續供貨而終止合同，惟須經我們確認。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生因供應商違約導致生產運營暫停或中斷且對其產生重大不利影響的情況。於往績記錄期間，我們未遭遇任何重大原材料供應短缺問題，且供應商提供的原材料亦未出現任何重大質量問題。

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與主要供應商訂立的協議的條款，且未發生任何導致協議提前終止的情況，亦未與主要供應商發生任何可能對我們的經營產生重大不利影響的合同糾紛或索賠。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度／期間，最大供應商的採購額分別佔我們總採購額的16.2%、14.5%及12.1%，而同期五大供應商的採購額分別佔我們總銷售成本的38.6%、37.4%及36.9%。我們認為我們與主要供應商保持良好的合作關係。

## 業 務

下表載列往績記錄期間各年度／期間我們各五大供應商的詳情。

排名	供應商	提供的產品／服務	交易金額 (人民幣百萬元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	業務背景
<b>截至2023年12月31日止年度</b>						
1. ....	客戶B／ 供應商A	包裝材料、電子元 器件及結構材料	11,217.4	16.2	2008年	一家總部位於中國北京並於香港上市的企業，專注於智能設備、基礎設施解決方案及相關技術服務。
2. ....	客戶C／ 供應商C	包裝材料、電子元 器件及結構材料	4,662.9	6.7	2014年	一家總部位於中國台灣並於中國台灣上市的企業，主要從事電子產品製造。
3. ....	供應商E	電子元器件及結構 材料	3,754.6	5.4	2015年	一家總部位於中國深圳的企業，主要從事半導體銷售以及相關技術服務。
4. ....	客戶A／ 供應商B	包裝材料、電子元 器件及結構材料	3,692.3	5.3	2016年	一家總部位於韓國首爾並於韓國上市的企業，主要從事消費電子、半導體及家用電器的生產及銷售。
5. ....	客戶G／ 供應商F	結構材料	3,500.7	5.0	2021年	一家總部位於中國深圳並於香港上市的科技企業。
<b>截至2024年12月31日止年度</b>						
1. ....	客戶B／ 供應商A	包裝材料、電子元 器件、結構材料 及委外生產服務	15,009.7	14.5	2008年	一家總部位於中國北京並於香港上市的企業，專注於智能設備、基礎設施解決方案及相關技術服務。
2. ....	客戶G／ 供應商F	結構材料	8,808.0	8.5	2021年	一家總部位於中國深圳並於香港上市的科技企業。
3. ....	客戶H／ 供應商G	包裝材料、電子元 器件及結構材料	6,840.8	6.6	2021年	一家總部位於中國杭州並於紐約證券交易所及香港聯交所雙重上市的科技企業。

## 業 務

排名	供應商	提供的產品／服務	交易金額 <i>(人民幣百萬元)</i>	佔總採購額 百分比 <i>(%)</i>	業務關係 開始年份	業務背景
4. . . . .	客戶A／ 供應商B	包裝材料、電子元 器件及結構材料	4,712.5	4.5	2016年	一家總部位於韓國首爾並於韓國上市的企業，主要從事消費電子、半導體及家用電器的生產及銷售。
5. . . . .	供應商E	電子元器件	3,423.5	3.3	2015年	一家總部位於中國深圳的企業，主要從事半導體銷售以及相關技術服務。
<b>截至2025年12月31日止年度</b>						
1. . . . .	客戶B／ 供應商A	包裝材料、電子元 器件、結構材料 及委外生產服務	18,892.2	12.1	2008年	一家總部位於中國北京並於香港上市的企業，專注於智能設備、基礎設施解決方案及相關技術服務。
2. . . . .	客戶H／ 供應商G	包裝材料、電子元 器件及結構材料	13,496.5	8.6	2021年	一家總部位於中國杭州並於紐約證券交易所及香港聯交所雙重上市的科技企業。
3. . . . .	客戶G／ 供應商F	包裝材料、 結構材料	12,226.9	7.8	2021年	一家總部位於中國深圳並於香港上市的科技企業。
4. . . . .	客戶A／ 供應商B	包裝材料、電子元 器件	7,737.0	5.0	2016年	一家總部位於韓國首爾並於韓國上市的企業，主要從事消費電子、半導體及家用電器的生產及銷售。
5. . . . .	供應商I	包裝材料、電子元 器件及結構材料	5,261.9	3.4	2018年	一家總部位於中國東莞的私營消費電子公司，專注於智能設備設計及製造。

**附註：**

(1) 於往績記錄期間的五大供應商未同意在本文件中披露其名稱。

## 業 務

於往績記錄期間，就董事所深知，除通過持有我們若干歷史供應商的公開交易證券而於該等供應商擁有少量非重大權益的若干個人外，董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何擁有我們已發行股本5%以上的股東概無於我們於往績記錄期間的任何五大供應商中持有任何權益。

### 客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們各期間的若干五大客戶同時亦為我們的供應商，而各期間若干五大供應商同時亦為我們的客戶。此重疊情況乃由於我們採用Buy & Sell模式，據此，我們自客戶採購若干材料及／或零部件用於生產。請參閱本節「採購－採購模式」。Buy & Sell模式使我們能夠隨時獲得符合客戶技術規格及質量標準的物料及零部件，有助於及時可靠的產品交付，提高運營效率及產品質量，提升客戶滿意度。Buy & Sell模式亦幫助客戶更好地應對價格波動，並確保關鍵物料及零部件的穩定供應。根據灼識諮詢的資料，此模式在行業中被廣泛採用，尤其是對於ODM商業模式而言。我們與該等客戶的銷售及採購均在正常業務過程中進行，並按以公平基準磋商的正常商業條款進行。

下表載列於所示期間各重疊客戶及供應商產生的收入及向其採購的金額以及採購的物料類型及相關產品銷售所屬業務。

	收入金額			採購金額			採購的物料	相關產品銷售 所屬業務
	2023年	2024年	2025年	2023年	2024年	2025年		
	人民幣(百萬元)							
客戶A/ 供應商B...	22,137.9	13,307.3	21,642.7	3,692.3	4,712.5	7,737.0	包裝材料、電子元 器件及結構材料	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT、創新業務
客戶B/ 供應商A...	16,451.8	20,781.6	25,505.6	11,217.4	15,009.7	18,892.2	包裝材料、電子元 器件、結構材料 及委外生產服務	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT、創新業務
客戶C/ 供應商C...	6,235.0	不適用 <sup>(1)</sup>	N/A <sup>(1)</sup>	4,662.9	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>	包裝材料、電子元 器件及結構材料	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT、創新業務
客戶G/ 供應商F...	4,271.0	10,901.4	18,132.0	3,500.7	8,808.0	12,226.9	結構材料	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT、創新業務
客戶H/ 供應商G...	不適用 <sup>(1)</sup>	8,789.2	14,627.7	不適用 <sup>(1)</sup>	6,840.8	13,496.5	包裝材料、電子元 器件及結構材料	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT、創新業務

## 業 務

	收入金額			採購金額			採購的物料	相關產品銷售 所屬業務
	2023年	2024年	2025年	2023年	2024年	2025年		
	人民幣(百萬元)							
客戶E.....	4,694.0	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>	844.2	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>	包裝材料、電子元 器件及結構材料	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT
客戶F.....	5,613.7	8,559.6	12,887.9	1,021.6	2,354.5	5,159.1	包裝材料、電子元 器件及結構材料	移動終端、計算及 數據中心業務、 AIoT、創新業務
供應商I.....	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>	2,959.2	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>	5,261.9	包裝材料、電子元 器件及結構材料	移動終端、AIoT

### 附註：

(1) 於有關年度／期間，各客戶／供應商即非我們的五大客戶之一，亦非我們的五大供應商之一。

我們與主要客戶訂立的Buy & Sell模式下的銷售協議的主要條款通常包括以下內容：

供應範圍..... 我們向該等客戶採購若干材料及零部件，並向其提供成品。

付款安排..... 對於根據Buy & Sell模式進行的交易，我們單獨核算及結算採購應付款項及銷售應收款項，為各項交易制定不同的付款條款。

對所採購材料及／或  
零部件的使用限制.... 我們可全權酌情使用或處置根據Buy & Sell模式採購的材料及零部件，但通常僅採購實際生產所需的數量，盡量減少製造所需以外的使用。

## 倉儲與物流

我們已建立一體化的倉儲和物流系統，以支持生產和供應鏈運營中物料及成品的高效存儲、管理和配送。

### 倉儲

我們的倉儲業務包括原材料、成品、逆向物流及備件管理。截至2025年12月31日，我們在境內外合計十個生產園區設有倉庫（倉儲面積合計約355,500平方米），以管理原材料、半成品和成品。

---

## 業 務

---

我們的倉儲運營採用物流中心的方式進行。通過引入先進的自動化集成設備及我們自主研發的倉庫管理系統，我們集智能配送調度、高密度存儲、貨到人揀選及自動導引車配送等關鍵場景為一體。利用我們的標籤系統及設備升級，我們實現倉儲全流程數字化管理。實時控制面板進一步提高效率。

### 物流

憑藉在供應鏈管理方面的優勢，我們為客戶提供全面的全球物流服務，確保全球高效的存儲、管理和銷售。

為提高客戶滿意度，我們一般負責將產品交付予客戶，除非客戶要求自行提貨。由於我們的產品一般價值相對較高且需要高效配送，我們對物流運營實施嚴格的要求和管理，包括設立區域中轉倉庫和保稅倉庫，以強化流程管控、提升運輸效率並降低物流成本。為支持我們的全球運營，我們委聘第三方物流提供商負責國際及中國境內的配送。截至2025年12月31日，我們通過與八家外部物流服務提供商合作，已構建多元化的物流網絡，以支持我們的全球及區域需求。我們採用雙層合作策略，根據物流提供商的服務能力、成本效益及與我們業務特點的契合度，與其建立戰略合作和一般合作關係。具體而言，我們在謹慎考慮多項關鍵因素後，才會選定戰略物流合作夥伴，而這些因素包括公司規模、可用的物流資源、運營年限和風險管理能力等。這些合作夥伴通常擁有良好的往績記錄，並能夠滿足我們對於服務品質、能力和響應速度的高標準要求。我們與戰略合作夥伴合作，定期進行管理審評，以監察其表現。我們的目標是建立長期的合作關係，通過業務合作實現雙方共贏。

我們與物流提供商訂立的協議明確規定產品遺失、損壞或延遲交貨的責任。一般而言，物流提供商對產品在保管期間的遺失或損壞以及因其運營造成的延遲交貨承擔責任。倘發生交貨失敗或延遲，我們會直接與物流提供商協調，調查並解決問題。我們依據原因根據協定條款向提供商尋求賠償或補救措施。對於與客戶產生的糾紛，我們的內部客服團隊為最初聯繫人。內部客服團隊負責調查問題，與物流提供商聯絡，並根據合約條款實施換貨或退款等適當補救措施。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，就向客戶交付貨物而言，我們概無發生任何重大事故，亦無收到任何重大投訴。

### 庫存管理

我們的庫存管理策略支持穩定生產、資源優化利用及全球供應網絡的高效營運資金管理。我們根據客戶需求及市場預測規劃庫存，每年或每半年進行盤點。我們採用先進的計劃與排程工具，以及結構化的物料分類方法，確保資源精準分配。我們的數字化庫存管理系統，將動態物料需求計劃與即時、端到端的監控相結合，依託大數據分析與企業資源規劃平台，實現採購與生產的持續調整，確保整個供應鏈的庫存水準得到嚴格管理。作為持續供應鏈管理的一部分，我們定期對庫存進行審核，當賬面價值低於可變現淨值時確認減值，以確保存貨估值的準確性。

## 業 務

我們的庫存周轉目標會根據不同產品類別、客戶及業務模式的特定特徵進行定制。目標首先在客戶層面確定，再分配至每筆訂單，最終根據物料類型、退貨週期及生產排程進一步分解為品類層級的安全庫存目標。此外，我們每週會對庫存和生產狀態進行滾動審查，確保快速響應不斷變化的客戶需求，及時交付產品及有效管理庫存水平。

### 競爭

根據灼識諮詢的資料，隨著消費者需求快速多元化及產品生命週期不斷縮短，持續技術進步及日益激烈的競爭正重塑全球智能產品市場。具體而言，消費電子產品（包括智能手機、平板電腦、智能穿戴設備及筆記本電腦）的全球ODM滲透率預計將由2025年的48.3%上升至2030年58.3%（按ODM廠商的全球出貨總量佔全球總出貨量的百分比計）。根據灼識諮詢的資料，按2020年至2024年全球智能手機的累計ODM出貨量計，我們為全球最大的智能手機ODM廠商，市場份額為25.2%；以2024年全球智能手機ODM出貨量計，我們是全球第二大的智能手機ODM廠商，市場份額為25.9%。此外，根據灼識諮詢的資料，按全球ODM出貨量計，我們於2024年成為全球最大的平板電腦及智能穿戴設備ODM廠商及全球第四大筆記本電腦ODM廠商。同時，全球數據基礎設施行業大幅增長，按收入計的市場規模由2020年的人民幣8,554億元增至2025年的人民幣34,672億元，複合年增長率為32.3%，預計2030年將進一步增至人民幣102,452億元，2025年至2030年的複合年增長率為24.2%。根據灼識諮詢的資料，以2024年中國數據基礎設施業務相關收入計，我們在中國所有數據基礎設施廠商中排名第六，市場份額為5.0%。請參閱「行業概覽」。

憑藉行業領先地位、豐富的行業經驗、優異的研發與設計專業知識、高效的製造及運營能力、多元化產品供應及龐大優質的客戶群，我們相信我們有能力在行業競爭中脫穎而出。

### 知識產權

我們將專利、商標、商業秘密及其他知識產權視為業務依賴的核心要素之一。我們通過知識產權法、反不正當競爭法、保密協議及其他保護措施的綜合運用保護我們的知識產權。為保護知識產權，我們致力於及時進行知識產權的註冊、備案和申請。截至2025年12月31日，我們擁有約3,500項國內註冊專利、超過50項國際註冊專利及約2,100項重要軟件著作權。請參閱「法定及一般資料－知識產權」。此外，我們要求核心研發人員和技術員工簽訂保密和競業禁止協議，協議中包含條款明確其在受僱期間產生的所有發明、商業秘密、研發成果及其他專有技術均歸我們所有，並將其可能主張的任何所有權轉讓予我們。該等安排確保其任職期間創造的知識產權歸本集團所有，從而保護我們的創新成果並維持我們在市場中的競爭優勢。

我們採取積極主動的方式管理知識產權組合，定期監控我們的知識產權，並在發現可能侵犯我們的知識產權時採取行動。我們致力於堅決保護我們的知識產權，但無法保證該等努力一定能成功。請參閱「風險因素－我們可能無法充分保護我們的知識產權或商業秘密，並可能產生知識產權糾紛，這可能導致我們的市場份額被競爭對手搶佔，繼而影響我們的業務及經營業績」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，誠如中國法律顧問告知，未發生對我們在中國的業務產生重大不利影響的知識產權相關糾紛、索賠、訴訟或仲裁。

## 業 務

### 數據安全及個人信息保護

我們收集並儲存在業務運營過程中產生或與業務運營相關的商業數據、管理數據及交易數據，包括我們與客戶、供應商及其他相關方之間的業務及交易相關的數據，例如供應商信息、整機產品信息、軟件測試報告、材料信息、產品線信息、合格率及逐站信息。此外，我們亦會收集及處理員工、求職者及訪客的個人信息。主管部門並未認定或通知我們持有重要數據或核心數據。我們並非出於交易或銷售數據的目的而使用數據；相反，有關數據本質上乃由我們業務運營過程中產生。

我們的服務器主要位於中國內地，而我們的數據存儲及處理活動亦主要在中國內地進行。隨著我們業務的發展，我們目前已在印度及越南等海外國家建立及持有有限的信息系統。我們日後亦可能在其他國家／地區建立或管理信息系統。我們僅在少數情況下將個人信息從中國內地跨境傳輸至海外地區，主要涉及本集團內的僱員個人信息傳輸。

為加強數據安全與保護措施，我們已成立內部控制委員會，負責網絡安全、數據安全及個人信息保護的整體政策及策略；我們已成立信息安全部，負責監督及實施我們的安全工作；我們已委任信息安全總監，負責隱私合規、數據安全及安全籌備工作的監督，並指定首席安全官(CSO)對整體籌備工作承擔最終責任。我們已實施多項規範性制度，包括《個人信息安全保護管理規程》《數據安全管理手冊》《信息資產安全管理規程》《數據分類分級管理規範》《數據清理與歸檔管理規範》《網絡安全應急響應管理制度》《應用系統安全開發規範》等，其中明確規定了相關部門職責分工及執行機制。此外，我們還實施了一系列網絡與數據安全保護措施，包括但不限於數據備份、數據加密、數據脫敏處理、權限訪問管控、遠程災難恢復架構、計算機機房安全保證、高度機密項目管控、定期網絡安全審核(如漏洞評估及滲透測試)、設備安全管理。此外，我們定期為員工開展數據安全與網絡安全培訓，提升防護意識。我們亦開放反饋渠道，及時處置安全相關問題。

我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守了與網絡安全和數據保護相關的法律法規及內部政策。

### 獎項及認可

截至2025年12月31日，我們在品牌、業務運營、產品及企業社會責任方面獲得了眾多獎項及認可。下表載列我們獲得的重要獎項及認可摘要。

年度	獎項／認可	頒獎機構
2025年 . . . . .	國家卓越級智能工廠 (南昌製造中心)	工業和信息化部、國家發展改革委、財政部、國務院國資委、市場監督總局、國家數據局

## 業 務

年度	獎項／認可	頒獎機構
	《財富》中國500強第196位 OPPO卓越質量獎 2025年iF設計獎	財富中文網 OPPO iF International Forum Design GmbH
	Wind ESG評級AAA級 中國民營企業500強：第90名	萬得信息技術股份有限公司 中華全國工商聯合會
2024年 . . . . .	聯想完美質量獎 上海市「質量標桿」 《財富》中國科技50強 上海民營製造業企業 100強第2名  EcoVadis銅牌	聯想集團 上海市經濟信息化委 財富中文網 上海市企業聯合會、上海市企業家協會、上海市經濟團體聯合會  EcoVadis
2023年 . . . . .	vivo優秀質量獎 上海民營企業100強 第6名  國家技術創新示範企業 三星ODM優秀質量獎	vivo 上海市企業聯合會、上海市企業家協會、上海市經濟團體聯合會 工業和信息化部 三星

## 員工

我們相信，我們的長期發展有賴於對員工的持續投入。我們致力於實現共同成長，在員工發展與本集團進步之間尋求平衡。

截至2025年12月31日，我們共有70,029名員工，其中61,360名位於中國，8,669名位於海外地區。下表載列截至2025年12月31日按職能劃分的員工明細。

職能	員工人數	佔總人數比例
生產 . . . . .	41,381	59.1
技術(研發) . . . . .	19,961	28.5
行政 . . . . .	7,904	11.3
財務 . . . . .	440	0.6
銷售 . . . . .	343	0.5
<b>總計 . . . . .</b>	<b>70,029</b>	<b>100.0</b>

我們與員工簽訂僱傭合同。我們還與核心研發人員及技術員工簽訂保密協議和競業禁止協議。

我們的成功取決於能否吸引、留住並激勵合格人才。我們招聘員工時會綜合考量多項因素，如工作經驗、教育背景及崗位需求。招聘渠道包括校園招聘、使用專業招聘機構、線上招聘及內部推薦。

## 業 務

我們致力於人才培養，並建立了以明確的員工晉升路徑為基礎的結構化、漸進式的人才發展體系。我們推出了「小紅杉」應屆畢業生招聘計劃，提供系統化培訓，旨在幫助他們熟悉企業文化、經營管理理念及必要技能。此外，我們開發了集成化的智能知識管理系統(KMS)，提供豐富的線上和線下學習資源。員工發展框架由新員工入職培訓、通用技能培訓、專業專長培養、管理能力培養及業務營運熟練五個模組組成。我們同時運營線上KMS學習平台和一系列有針對性的線下培訓項目。通過設立專業培訓學院、構建內部講師網絡、分享內部最佳實踐以及引入高質量外部課程等舉措，我們實施全面的人才發展與賦能計劃。

我們對員工進行定期績效評估。我們通過業務層面的關鍵績效指標(KPI)和個人層面的業務承諾對員工績效進行評估。員工薪酬基於績效、貢獻、工作年限和資質等因素確定。

董事認為，本集團與員工保持良好的關係，且預計未來仍將繼續保持友好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，未發生任何對我們運營產生重大不利影響的工作中斷事件，也未出現任何可能對我們業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的勞工糾紛或罷工事件。

## 保險

根據中國法律法規要求，我們為員工投購政府強制性保險和福利，包括醫療保險、養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金。從營運風險角度來看，我們已投購多項商業保單，包括公共產業保險、貨物運輸險及商業綜合責任保險，涵蓋產品責任及場所責任。我們認為，我們的保險覆蓋範圍符合行業慣例。我們按我們認為足夠的類型和金額投購保險，並會不時根據過往經驗、生產變化和行業發展對該等保單進行評估。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提起任何重大保險索賠，在續新我們的保單時也未遇到任何重大困難。

## 牌照、許可證及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在獲取或申請重續所有對運營可能產生重大不利影響的必要牌照、許可證及批准方面，均未遇到任何困難。我們預計，未來在重大牌照、許可證及批准到期重續時，不會出現任何可能對運營產生重大不利影響的阻礙。

## 物業

我們在中國及墨西哥擁有和租賃若干物業，並在海外國家(包括越南、印度、日本及美國)租賃若干物業。我們擁有及租賃的物業主要用於辦公、生產、倉儲及員工宿舍用途。該等物業用於上市規則第5.01(2)條所定義的非物業活動。截至2025年11月30日，我們每項物業權益的賬面價值均低於合併總資產的15%。因此，根據上市規則第5

## 業 務

章及香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定，其要求就我們所有的土地或樓宇權益提供估值報告。

### 自有土地及物業

截至最後實際可行日期，我們擁有中國21幅土地的使用權，總土地面積約為1,072,817平方米。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有101項物業，總面積約為2,031,375平方米，主要用於倉儲、生產、研發、辦公及員工宿舍用途。截至最後實際可行日期，我們並未取得用作辦公室和研發設施的一項物業的所有權證書，且我們當時正處於辦理該等物業所有權證書所需手續的過程中。請參閱「風險因素－我們的租賃及自有物業需取得廣泛的監管許可、備案、證書及批文」。截至同日，我們在墨西哥擁有兩幅土地，總土地面積約為73,978平方米，主要用於生產用途。根據我們的中國法律顧問，我們依法享有該等物業的所有權，並有權根據適用中國法律佔用、使用、轉讓、抵押或以其他方式處置該等物業。截至最後實際可行日期，我們物業的所有權並未遭第三方質疑，且我們並未因未能取得物業所有權證書而遭受任何監管部門處罰。

### 租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃44項物業作生產及經營用途，總面積約為1,080,876平方米。截至同日，我們在海外租賃13項物業作製造、辦公及倉儲用途，總面積約220,077平方米。截至最後實際可行日期，我們並未獲取出租人或業主有關我們在中國所租賃若干物業的房地產所有權證書或授權證明，且38項租賃物業的租賃備案程序尚未完成。請參閱「風險因素－我們的租賃及自有物業需取得廣泛的監管許可、備案、證書及批文」。據我們的中國法律顧問告知，該等瑕疵不會對我們將該等物業用於業務經營產生重大不利影響。截至最後實際可行日期，我們未因或就任何租賃物業的租賃權益存在任何缺陷而涉及任何重大索賠。

### 合規與法律程序

#### 法律程序

我們在正常業務過程中可能不時會面臨各種法律或行政索賠及訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經我們作出一切合理查詢後所知，我們未涉及任何會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規性產生重大不利影響的法律程序和訴訟。

#### 合規事項

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出董事認為單獨或合計會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何違反法律法規的行為。誠如我們的中國法律顧問告知，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已遵守相關法律法規。

---

## 業 務

---

### COVID-19

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的經營、原材料採購或交付計劃並無出現任何嚴重中斷，亦無因COVID-19疫情導致售價或銷量出現任何重大波動。因此，COVID-19疫情並無對我們的業務運營及財務業績造成任何重大影響。

### 環境、社會及管治

我們以技術創新和行業領先地位為驅動力，為客戶創造可持續的產品、內容和生態，助力實現公平、綠色、普惠的發展藍圖。

### ESG管治

#### ESG治理架構

我們將可持續發展納入公司最高管理層級，建立由董事會領導和監督的「董事會－戰略與可持續發展委員會-ESG執行委員會-ESG辦公室和五大模塊」的四級管理體系。由董事長邱文生擔任ESG執行委員會主席，董事、聯合創始人陳曉蓉擔任執行委員和首席可持續發展官(CSO)，保障可持續發展管理體系有效運行。

董事會作為公司可持續發展事宜的最高責任機構，負責領導和監督公司ESG工作，審批ESG相關信息披露文件。戰略與可持續發展委員會及ESG執行委員會作為決策層，負責審批ESG發展戰略、方針和目標，決策並實施ESG發展戰略、方針和目標、關鍵規劃、重大事項等，審議重要的ESG風險與機遇等。ESG辦公室及其他與可持續發展相關的部門作為ESG主要管理層，負責制定ESG戰略、規劃、目標，部署、跟蹤ESG工作，推動ESG重大工作落實。各部門成立專項工作組負責實施和落實具體議題相應工作，並定期匯報工作成效。

#### ESG風險管理

公司建立了三級內控合規管理體系，搭建合規三道防線，建立風險管理框架，涵蓋內部環境、風險評估、控制活動、信息與溝通及內部監督，加強風險識別、評估、監控和應對。董事會領導和監督風險管理工作，並將ESG相關重要風險也納入戰略決策與關鍵規劃中。

### 資源使用

#### 能源管理

公司主要能源消耗來源為汽油、柴油、天然氣、外購電力市政供電及光伏自發自用綠電。我們已制定實施《能源管理制度》，成立以節能工作領導小組為核心的能源管理機制，從設備替換與升級、系統優化與改造、能源管理與控制與節能倡導四大領域

## 業 務

逐年開展節能項目，同時通過光伏建設、綠電綠證採購等優先推進清潔能源替代，逐步減少對傳統能源的依賴。

### 水資源管理

公司主要生產流程和製造工藝不涉及大規模工業用水，用水全部來自於市政供水。我們嚴格遵守全球運營所在地法律和標準，定期評估和管理水資源風險，避免在用水壓力地區進行大範圍取水，採取優化用水器具、安裝節水設備、加強用水管理等多種方式提升用水效率。

於往績記錄期間，公司資源使用<sup>(1)</sup>情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>能源管理</b>			
能源消耗總量(兆瓦時) <sup>(2)</sup> .....	414,914.3	527,745.0	814,812.3
能源消耗強度 (兆瓦時／萬元營收).....	0.05	0.05	0.05
<b>水資源管理</b>			
用水總量(噸).....	3,126,917.0	3,891,138.0	5,827,140.95
用水強度(噸／萬元營收).....	0.4	0.4	0.3

附註：

- (1) 2025年能源消耗總量及用水總量相較於以往年度有增長原因為統計口徑新增包括易力聲深圳、易路泰江西、聲電電子惠州等中國子公司及印度製造基地。
- (2) 本公司能源消耗總量數據依據《綜合能耗計算通則(GB/T 2589-2020)》提供的有關轉換因子進行計算。

為加強能源及水資源高效利用，我們根據自身業務特點制定了以下目標並持續跟蹤每年進展情況：2024年至2028年通過節能舉措節能5億度，且至2028年底，清潔能源替代率達40%。

### 排放物管理

#### 廢棄物管理

我們制定運行《廢棄物管理規範》，對處置供應商的選擇、廢棄物的分類、廢棄物回收再利用及廢棄物減量等環節加強管控，明確制定「至2026年底，固體廢棄物負責任處置和回用率實現98%」的管理目標。

對於一般固體廢棄物，我們按照《固體廢棄物鑑別標準》在專門垃圾房進行鑑別和分類，聘請有資質的第三方機構進行負責任處置(回收、回用、熱處理等)。對於危險廢棄物，我們按照《國家危險廢物名錄》分類收集，建設專門危廢房貯存設施，並由專人在專門危廢房管理處置，各類危廢容器均張貼信息明確的危險廢棄物信息標籤。

## 業 務

### 廢水管理

本公司主要廢水為生活污水，三家精密製造中心製程環節有少量生產廢水產生。我們每年委託有資質的第三方監控生化需氧量(BOD)、化學需氧量(COD)、懸浮物、氨氮和總磷等關鍵指標，確保監管合規，規避水污染。本公司運行廢水處理工程及中水體系，提升空壓機除濕及中央空調冷凝塔排放廢水的循環利用率，減少廢水排放總量。我們將生產活動與生活用水設施進行物理隔離與流程管控。

### 大氣污染物控制

我們嚴格遵守運營所在地法律和標準，聘請有資質的環境監測機構，每個製造中心針對大氣污染物進行每年至少一次的定期監測。我們定期對排氣系統及其處理裝置進行清理和維護，設置專門淨化裝置處置食堂油煙，以確保所有廢氣處理設施均達到排放標準。

於往績記錄期間，公司污染物排放情況<sup>(1)</sup>如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>廢棄物</b>			
廢棄物排放總量(噸) .....	33,699.3	42,950.1	57,892.7
廢棄物排放強度(噸/百萬元營收) .....	0.4	0.4	0.3
危險廢棄物排放量(噸) .....	493.6	2,425.4	2,791.9
危險廢棄物排放強度(噸/百萬元營收) .....	0.006	0.022	0.020
一般固體廢棄物排放量(噸) .....	33,205.7	40,524.7	55,100.8
一般固體廢棄物排放強度(噸/百萬元 營收) .....	0.4	0.4	0.3
<b>廢水管理</b>			
廢水排放總量(立方米) <sup>(2)</sup> .....	2,459,600.0	3,144,597.5	4,287,029.7
廢水排放強度(立方米/萬元營收) .....	0.3	0.3	0.3
<b>廢氣管理</b>			
硫氧化物(SO <sub>x</sub> )排放量(千克) <sup>(3)</sup> .....	10.2	83.2	1,524.2
氮氧化物(NO <sub>x</sub> )排放量(千克) <sup>(4)</sup> .....	808.9	2,481.0	3,026.3
顆粒物質(PM)排放量(千克) .....	2,161.4	12,254.0	11,083.0

附註：

- (1) 2024年度公司數據統計邊界新增南昌春勤精密技術有限公司、RQ TECHNOLOGY ELECTRONICS VIETNAM COMPANY LIMITED，且部分工廠產量擴大，因此排放數據有所增長。
- (2) 2025年廢水排放總量數據僅涵蓋中國地區及越南地區的子公司和工廠，我們也將持續推進完善相關數據的完整性及準確性。
- (3) 2025年硫氧化物排放量數據相較以往年度有較大增長的原因主要由於部分工廠產量擴大。
- (4) 2025年氮氧化物排放量數據僅涵蓋部分已開展檢測的子公司和工廠。

## 業 務

### 應對氣候變化

在氣候治理方面，我們將氣候治理工作納入ESG治理架構，明確董事會和管理層職責，全面覆蓋運營、研發和生產製造環節，並有序延伸至供應鏈，確保有序推進氣候變化相關事宜及達成目標。

我們參考政府間氣候變化專門委員會(IPCC)的兩個代表性濃度路徑(RCP)進行情景分析，對8個中國地區的製造中心和越南製造中心開展氣候風險量化評估工作。評估工作發現該等設施面臨中長期氣候風險，包括極端溫度、乾旱、降雪及洪水等物理風險，我們已對此採取應對措施。我們評估不斷變化的法規及市場偏好帶來的轉型風險及機遇，並實施清潔技術和可再生能源項目，提高氣候適應和緩解能力。

本公司參考國家「雙碳」戰略並結合業務實際制定明確的氣候目標：以2023年為基線，至2030年平均每年碳排放強度下降3%；2030年前實現自身運營碳達峰；2040年公司上海、無錫、西安三大研發中心率先達成碳中和；2050年實現整體運營碳中和。

在範圍三溫室氣體排放的管理方面，我們已常態化開展範圍三碳排放統計工作，由行政運維同事管理和收集，覆蓋對集團運營具有重要影響的四大類別：類別1外購商品及服務(部分)、類別5運營產生的廢棄物、類別6商務差旅、類別9下游運輸和配送，依據《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》《中國產品全生命週期溫室氣體排放系數集(2022)》數值計算。鑒於範圍三排放的複雜性，公司現階段的核心目標是持續拓展數據盤查的覆蓋廣度與深度，逐步將更多相關排放源納入統計範疇。我們計劃在未來2年內，持續拓展關鍵供應商的碳排放數據管理和披露，系統評估並試點將類別7(僱員通勤)及類別4(上游運輸與配送)等新增類別納入年度盤查。

我們已實施一系列措施：啟動綠色物流專項，通過網絡系統實現里程節約，並在商務差旅訂票系統中上線「低碳航班」標籤功能。我們亦推出可持續供應鏈專項，提供能源管理培訓與技改賦能，以推動低碳轉型。

在溫室氣體排放指標管理方面，我們制定並實施《溫室氣體控制管理制度》，參照GHG Protocol溫室氣體核算體系對公司運營範圍內超過20項排放源進行長期跟蹤和盤查測算。於往績記錄期間，溫室氣體排放情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>溫室氣體排放</b>			
溫室氣體排放量(範圍一)			
(噸二氧化碳當量) <sup>(1)</sup> .....	5,217.7	7,316.2	8,201.9

## 業 務

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放量 (範圍二)			
(噸二氧化碳當量) <sup>(2)</sup> . . . . .	203,335.2	217,560.0	321,078.7
溫室氣體排放量 (範圍三)			
(噸二氧化碳當量) . . . . .	22,108.7	27,838.8	37,925.6
溫室氣體排放總量 (噸二氧化碳當量) <sup>(3)</sup> . . . . .	230,661.6	252,715.0	367,206.2
溫室氣體排放強度 (噸二氧化碳當量 / 百萬營收) . . . . .	2.7	2.3	2.1

附註：

- (1) 直接溫室氣體排放 (範圍一) 依據《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》《2022中國能源統計年鑑》數值計算。
- (2) 間接溫室氣體排放 (範圍二) 採用生態環境部、國家統計局《2022年全國、區域和省級電力平均二氧化碳排放因子》、越南氣候變化司 (自然資源與環境部)《2023越南電網排放因子測算結果》及印度中央電力管理局《電力概況》文件中的排放因子計算。
- (3) 2025年溫室氣體排放總量相較於以往年度有增長原因為統計口徑新增包括易力聲深圳、易路泰江西、聲電電子惠州等中國子公司及印度製造基地。

## 員工權益與健康安全

我們堅守勞工準則，恪守全球各運營所在地的法律法規，制定並嚴格落實《未成年及童工保護制度》《反歧視及反騷擾規範》等制度，堅決禁止僱傭童工、強迫勞動、販賣人口等行為，承諾平等對待並尊重所有人員，絕不容忍任何形式的歧視、騷擾與霸凌。我們明確員工權益保護及公平勞動實踐原則，適用範圍包括集團及所有子公司的運營，並要求供應商、合作夥伴等共同遵循。

主題	管理原則	風險應對措施
公平僱傭 . . . . .	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 堅持公平、公正、公開、平等，給予不同民族、種族、區域或國籍等的應聘者同等的應聘機會</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 招聘環節自查，確保沒有影響公平僱傭的條件和表達</li> </ul>
禁止強迫勞動 . . . . .	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 不通過威脅、強迫、強制、誘拐或欺騙方式運送、窩藏、招聘、轉移或接收此類勞工或服務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收到相關舉報立即整改，並給予當事人保護和援助</li> </ul>
誠信合規經營 . . . . .	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 明確覆蓋全員的道德規範、職業操守、嚴禁賄賂、利益衝突要求</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 全員簽訂《廉潔自律承諾書》</li> </ul>

## 業 務

我們按照《安全生產責任規範》《環境、健康和安全(EHS)管理政策》等規章制度落實安全生產責任制，應用電子巡更打點雲檢系統、高危場所實時監控設備等智能化安全管理系統，預防安全事故的發生。我們持續加強生產環節中的安全隱患識別、風險控制及整改，實現閉環管理。我們通過事前建立應急預案、強化安全意識，事中迅速、有效地響應，事後立即整改、持續宣貫，最大限度減少人員傷亡和財產損失風險。針對工傷員工，公司為其提供帶薪工傷假期、報銷醫療費用並提供工傷傷殘補償，確保工傷員工可以得到及時的醫療救治與經濟補償。

於往績記錄期間，公司在職業健康安全管理情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
員工因工傷損失工作			
日數 <sup>(1)</sup> (天) . . . . .	374	652	1,555
員工職業病發生率(%) . . . . .	0	0	0
員工因工亡故比率(%) . . . . .	0	0	0
員工接受安全培訓的平均			
小時數(小時／人) . . . . .	25.2	24.3	25.7

附註：

- (1) 2024年及2025年員工因工傷損失工作日數相較於以往年度有增長原因為統計口徑中涉及的公司及工廠分別有所新增，具體新增的邊界請參考前述環境部分數據腳註說明。

## 產品責任

若發生產品質量問題，按照產品召回流程開展工作，保障客戶權益。於業績記錄期間，公司未發生產品召回事件。

我們持續完善客戶服務系統，承諾反對任何形式的不正當競爭和虛假廣告宣傳，切實尊重客戶權益，僅在客戶明確授權的情況下，通過合法途徑收集客戶信息，並僅用於提供和改善服務。

## 供應鏈管理

在准入階段，我們要求供應商具備可持續發展關鍵領域的體系證書並簽訂包括CSR條款的協議。公司建成覆蓋各業務領域的供應連續性風險管理體系，持續關注供應鏈的環境及社會影響。對產品中含有相關原材料的情況，我們開展合理原產國查詢(RCOI)和盡職調查，要求供應商簽署《不使用衝突礦產承諾書》，優先選擇已採用有效節能技改措施的供應商。

## 業 務

### 反貪腐

公司堅守誠信合規經營底線，發佈《華勤員工手冊》《華勤廉潔管理制度》，明確覆蓋全員的道德規範、職業操守、嚴禁賄賂、利益衝突要求，組織合規、反腐敗培訓並要求供應商遵守公司廉潔管理規定及經營所在國的反腐敗法律並簽訂《供應商廉潔自律承諾書》。我們亦為所有利益相關方提供多種公開、暢通的舉報受理渠道，接受並同等對待實名和匿名舉報，承諾對舉報人信息進行嚴格保密。

### 社區責任

公司持續深耕「教育助學、環保減碳、健康助殘、幫困濟弱及賑災支持」五大領域。於往績記錄期間，我們對外公益活動累計投入人民幣5.3912百萬元，啟動公益項目17個。

### 轉移定價

我們透過多個國家及地區（主要包括中國、香港、印度、新加坡及越南）的子公司營運。該等子公司主要從事製造、產品銷售及提供支持服務。我們的子公司履行不同職能，主要包括研發、製造及分銷。我們於子公司之間進行集團內部交易，作為日常業務過程的一部分。

下表載列於往績記錄期間我們主要集團內部交易的性質及金額。

交易類型	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
			(人民幣百萬元)
銷售及採購有形商品 .....	145,727.6	166,262.4	246,903.5
服務及其他 <sup>(1)</sup> .....	12,557.4	12,488.4	15,573.1

附註：其他主要包括租金及特許權使用費收入／開支。

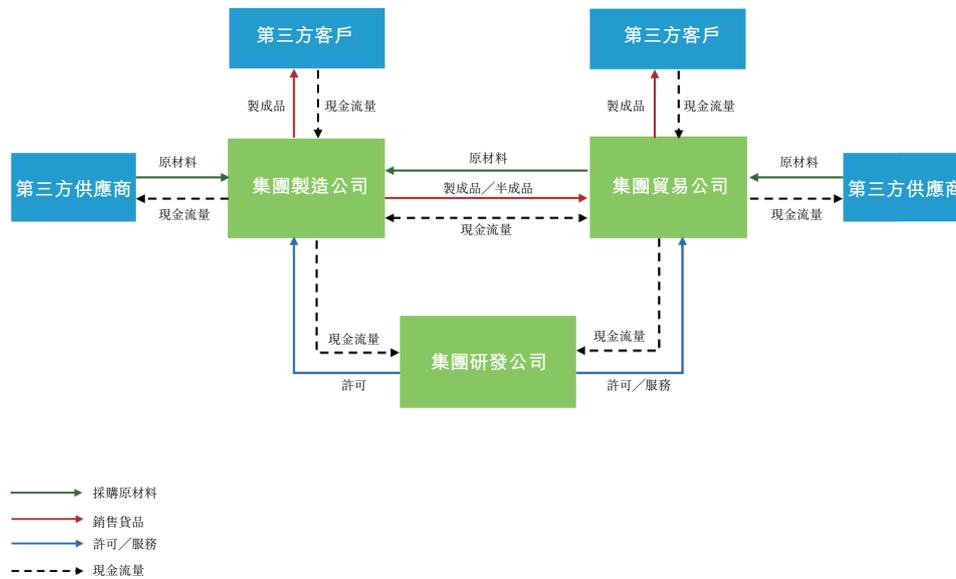
以下實體為我們的主要子公司，各司其職：

- **集團研發公司**：華勤技術股份有限公司及其他研發公司（統稱「集團研發公司」）
- **集團製造公司**：東莞華貝電子科技有限公司（「東莞華貝」）、南昌華勤電子科技有限公司（「南昌華勤」）、南昌勤勝電子科技有限公司（「南昌勤勝」）、廣東瑞勤科技有限公司（「廣東瑞勤」）、廣東遠圖未來科技有限公司（「遠圖未來」）及其他製造公司（統稱「集團製造公司」）

## 業 務

- **集團貿易公司**：華勤通訊香港有限公司（「華勤香港」）及其他貿易公司（統稱「集團貿易公司」）

下圖載列集團內部交易的交易流程與資金流動情況：



本集團各相關子公司於轉移定價安排中的角色與職能概述如下：

- 集團研發公司**
- 主要從事研發工作，負責創新、產品設計及開發技術解決方案。
  - 集團研發公司擁有關鍵技術無形資產，並授權予集團製造公司及集團貿易公司，供其於製造及服務業務中使用。集團研發公司收取特許權使用費及服務費作為使用該等無形資產及提供服務的合理回報。
- 集團製造公司**
- 主要從事基於客戶及集團貿易公司訂單的製造與生產活動。
  - 集團製造公司主要向第三方供應商及集團貿易公司採購原材料，進行生產活動，並將產品直接售予第三方客戶或透過集團貿易公司銷售。該等實體主要負責製造、質量管理、倉儲及物流。

---

## 業 務

---

- 集團貿易公司**
- 主要從事採購、銷售及分銷活動。
  - 基於生產需求及集團客戶訂單進行採購與銷售活動，主要負責訂單處理、貨運安排、物流追蹤及其他輔助性職能。

該等集團內公司間交易應遵循經濟合作與發展組織（「經合組織」，一個國際合作組織）發佈的跨國企業與稅務機關轉移定價指南（「經合組織轉移定價指南」）所確立的公平交易原則進行轉移定價安排。就此而言，我們已於中國委聘一家專業稅務諮詢機構（「轉移定價顧問」），依照經合組織轉移定價指南及適用法律法規的要求，對潛在風險進行審閱、分析與評估。經對我們於往績記錄期間的轉移定價安排的複閱，董事認為，根據轉移定價顧問建議，該等轉移定價安排在所有重大方面均與經合組織轉移定價指南及適用司法權區相關地方轉移定價法律法規所確立的公平交易原則大體上一致。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾獲悉我們經營所在司法權區的相關稅務部門關於我們集團內公司間交易的任何查詢、審計、調查或質疑。因此，本集團進行正式轉移定價調整或補繳大額稅款的風險被視為相對較低。

### 風險管理及內部控制

我們致力於建立和維護風險管理及內部控制系統，該系統包含我們認為適合我們業務運營的政策和程序。

### 運營風險管理

我們已制定健全的風險管理系統，用於監控和應對日常運營中的風險，如(1)內部財務記錄，(2)公司印章、印鑑及簽名，(3)關鍵資產，及(4)業務文件的管理。為確保業務的連續性，我們已制定用於檢測和應對緊急事件的應急預案。倘若發生緊急事件，我們的應急預案規定了適用於各個業務部門的特定響應流程。我們持續評估應急預案的有效性，並會在每次緊急事件後進行審查，以識別潛在改進領域。我們還定期開展應急演練，以確保員工熟悉我們的響應流程。

### 財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理相關的會計政策，如會計記錄管理政策、發票管理政策、預算管理政策、資金管理政策、財務報表編製政策以及財務部門和人員管理政策。我們已制定各種程序以執行該等會計政策，而財務部門會根據該等程序對管理賬目進行審核。

---

## 業 務

---

### 外匯波動風險管理

於往績記錄期間，我們將對沖會計處理運用至外匯遠期，我們評估有關外匯遠期對於對沖我們面臨的外匯風險十分有效。我們已制定清晰的內部指引和程序，用於識別、計量和管理外匯風險。所有對沖活動均於結構化且一致的風險管理框架內進行，確保我們的方法保持審慎並符合最佳實踐。

### 信息系統風險管理

我們已實施相關的內部程序和控制措施，以確保用戶數據得到保護，避免有關數據的洩露和丟失。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何會對我們的運營產生重大不利影響的信息洩露或用戶數據丟失事件。我們制定並實施了嚴格的信息系統監控程序。該等程序包括定期生成監控日誌，詳細記錄我們信息系統網絡設備的運行狀態、網絡流量、用戶活動、異常情況和信息安全事件。我們還專門配備了信息系統管理員審查安全狀況，以維持高標準的數據完整性和安全性。該審查流程包括檢查授權訪問、特權操作、未經授權訪問嘗試、系統故障和異常情況。

### 監管合規風險管理

為有效管理我們對適用於我們業務的法律法規的持續遵守，我們實施了若干內部控制措施。特別是，我們指定人員定期監控我們運營所在地區的相關政府部門發佈的法律、法規和政策變化，以確保我們獲得經營業務所需的必要牌照，並及時了解適用要求。此外，我們定期監控和審查我們的牌照和許可證狀態。我們會根據法律、法規和行業標準的變化不斷完善內部合規政策，並相應更新內部合同條款。

### 內部控制風險管理

我們已制定並採用嚴格的信息系統內部控制程序，以確保我們的業務運營符合相關規則及法規。根據該等程序，我們的內部法律部門會審核和更新我們簽訂的合同形式，審查合同條款及審核我們業務運營的所有相關文件，並負責獲取任何必要的政府預先批准或同意。我們嚴格禁止員工收受回扣、賄賂他人或秘密收受佣金或任何其他個人利益。

### 人力資源風險管理

我們的內部人力資源管理系統涵蓋僱傭關係的各個階段，從招聘、試用期、考核、晉升、審查到離職。我們已制定經管理層批准的員工手冊和行為準則，並已分發予所有員工。該手冊包含關於職業道德、欺詐防範機制、過失和腐敗的內部規則和指引。我們為員工提供定期培訓，並提供資源以解釋員工手冊所載指引。

## 業 務

### 信用風險管理

我們實施相關政策控制信用風險敞口。我們會根據客戶的財務狀況、獲得第三方擔保的可能性、信用歷史以及當前市場狀況等其他因素，評估客戶的信用狀況，並據此設定適當的信用期。為進一步緩解信用風險，我們定期監控客戶的信用記錄。對於信用記錄不良的客戶，我們會採取發送書面提醒、縮短信用期或完全取消信用期等措施。該等做法確保我們的整體信用風險始終處於可控範圍內。

### 內部審計

我們已成立審計與風險管理委員會，持續監控本集團風險管理政策的實施情況，以確保我們的內部控制系統能有效識別、管理和緩解業務運營中涉及的風險。我們還設有內部審計部門，負責審查內部控制的有效性，並向審計與風險管理委員會和高級管理層報告任何發現的問題。內部審計部門向審計與風險管理委員會報告，以確保發現的任何重大問題都能及時傳達至委員會。審計與風險管理委員會隨後會討論該等問題及相應的解決措施，並在必要時向董事會報告。

### 國際制裁及出口管制的影響

#### 美國制裁

美國制裁包括一級制裁及二級制裁。美國的一級制裁通常禁止涉及受制裁國家及地區、OFAC指定為特別指定國民（「SDN」）的個人、實體及組織以及由一名或多名SDN擁有50%或以上股份的實體進行美國關聯交易（例如，以美元結算的交易或涉及美籍人士的交易）。同時，美國的二級制裁授權對從事若干重大或實質性交易的非美籍人士進行制裁，該等交易使SDN及由一名或多名SDN擁有50%或以上股份的實體受益。

據我們的美國出口管制及制裁法律顧問所告知，本集團任何成員公司均未被列入BIS發佈的實體清單或任何其他美國政府制裁或禁止清單，包括OFAC持有的SDN名單、逃避外國制裁者清單或行業制裁識別清單、美國商務部持有的被拒絕人員清單或未經核實清單、美國國務院持有的防擴散制裁清單或美國政府發佈的其他類似清單。

此外，我們的美國出口管制及制裁法律顧問認為，於往績記錄期間，我們並無參與任何一級制裁活動或二級制裁活動。

#### 美國出口管制

於往績記錄期間，我們有兩名客戶被列入實體清單。其中一名客戶於2023年被列入實體清單後，我們已停止與其開展任何業務往來。於往績記錄期間，該名客戶產生的收入佔我們總收入不足0.1%。

儘管我們仍為另一名客戶（「客戶I」）生產若干產品，但據我們的美國出口管制及制裁法律顧問所告知，我們於往績記錄期間為客戶I提供的產品無需遵守EAR。

## 業 務

客戶I被列入BIS實體清單，並須遵守EAR下腳註1外國直接產品規則（「FN1 FDP規則」）。根據FN1 FDP規則，倘我們「獲悉」我們為客戶I生產的產品（包括產品含有的物品）為若干指定美國軟件及技術的直接產品，或由任何工廠或工廠主要組件生產的為若干指定美國軟件及技術的直接產品，則需取得BIS許可。根據FN 1 FDP規則，我們的零部件供應商概無通知我們，我們亦無理由懷疑，搭載至我們為客戶I所生產產品的任何供應物品須遵守EAR。於後續為客戶I生產產品時，我們未使用任何為基於我們供應商提供的過往信息的美國原產軟件或技術的直接產品的設備（生產或測試設備）。因此，我們於往績記錄期間為客戶I生產的產品無需遵守EAR。

我們已實施內部控制措施，確保遵守相關法律法規。具體而言，對於為客戶I生產的產品，我們在各項目啟動前進行合規性評估，審查有關交易對手、終端用戶及最終用途、擬定銷售區域、零部件、軟件、所用技術及設備、生產及交付地點、物流路線、售後備件及任何第三方服務提供商的資料。

此外，於往績記錄期間，我們自供應商採購若干EAR管制物項，以搭載至我們生產的產品。EAR確立對出口、再出口及（國內）轉讓受EAR管制的「兩用」物項（包括商品、軟件及技術）擁有管轄權。EAR管制物項包括美國製造的物項、在美國境內的物項以及若干非美國製造的物項。根據目的地國家、終端用戶、終端用途及物項的出口管制分類編碼(ECCN)，轉讓、出口或再出口EAR管制物項可能(i)無需取得美國出口許可證，或(ii)需要美國出口許可證，除非存在許可證例外情況。據美國出口管制及制裁法律顧問告知，儘管本集團於往績記錄期間採購的部分物項受EAR約束，但我們的供應商可根據該等物項的ECCN及相關ECCN的相應出口許可證要求，在並無美國出口許可證的情況下，將本集團採購的所有EAR管制物項向本集團出口。因此，本集團取得該等物項無需遵守任何美國出口許可規定或出口管制限制。綜上所述，我們認為，採購該等物項並無且預計不會對我們的業務經營及財務狀況造成任何重大不利影響。

## 關稅

於特朗普第二任政府執政期間，針對中國的貿易及關稅政策仍不穩定。自2025年2月開始，美國對從中國進口的商品徵收高額關稅，包括根據《國際緊急經濟權力法》(IEEPA)徵收的兩項關稅。該等措施促使中國採取對等關稅及其他對策，包括對向美國出口稀土元素及關鍵礦物產品的多項管制措施。於2025年4月及5月對中國商品的關稅短暫提升至145%的基準後，隨著談判繼續，雙方同意暫停提高關稅。2025年11月1日，美國及中國宣佈達成協議，放寬若干關稅及其他貿易管制。自2025年11月10日起，美國降低為緩解芬太尼問題而對中國進口產品徵收的關稅，將復合關稅稅率20%下調10個百分點，並將現行對華加徵關稅的暫免期限延長至2026年11月10日。2026年2月20日，美國最高法院裁定，總統無權根據IEEPA徵收關稅，令從中國進口的商品的對等關稅及芬太尼關稅自始即屬無效，故本集團進口至美國的商品不再受IEEPA關稅的約束。特朗普政府已根據《貿易法》第122條尋求以10%的關稅取代該等關稅，自2026年2月24日起生效，除2月20日公告附件二中規定的若干例外情況外，該關稅通常將適用於特朗普總統第一次任期內對一系列來自中國的進口商品徵收的現有301條

## 業 務

款關稅之外的情況。美國亦將部分301條款關稅豁免措施有效期進一步延長至2026年11月10日。本集團的部分產品於往績記錄期間進口至美國，須繳納不同程度的美國關稅。根據其各自的美國協調關稅表編碼，該等產品的關稅為20%至55%（之後為10%至45%）。該稅率包括(i) 301條款規定的0%至25%的關稅；(ii) IEEPA規定的10%關稅；及(iii) 10%的對等關稅（對於若干產品而言）。自2026年2月24日生效的適用稅率將包括(i) 301條款對若干產品徵收的0%至25%的關稅；及(ii) 122條款對若干產品徵收的10%臨時關稅。

2026年1月15日，美國白宮宣佈一項行政命令，內容有關美國商務部（「美國商務部」）根據《貿易擴展法》第232條對半導體及半導體衍生品（可能包括下游消費電子產品）進口開展調查。根據行政命令附件，行政命令對若干先進計算芯片及衍生品（「覆蓋產品」）徵收25%的關稅。覆蓋產品包括《美國協調關稅表》（「HTS」）第8471.50、8471.80及8473.30稅號進口的半導體產品，該等物品為符合特定技術參數的邏輯集成電路。25%的關稅適用於2026年1月15日後投入消費市場的覆蓋產品，但不適用於大部分美國境內用例。例如，第232條對半導體徵收的關稅不適用於用於美國數據中心、美國研發、消費應用、民用工業應用及初創企業的覆蓋產品。本集團進口至美國的產品類似於非覆蓋產品，或將適用於一項或多項例外情況。由於該項調查，特朗普政府未來可能會決定對本公司生產的電子產品徵收額外的關稅、配額或採取其他貿易管制措施。

該等關稅一般對我們業務運營的直接影響較為有限。在我們絕大多數的交易中，客戶需承擔進口稅和關稅。只有在極少數情況下，即採用DDP（稅後交貨）條款交付時，我們才會在向特定國家（如新加坡、德國及迪拜）出口產品時直接承擔這些成本。該等DDP交易概無涉及向美國出貨。於往績記錄期間各年度或期間，我們支付的關稅總額佔同期收入的比例低於0.03%。根據竭力取得的統計數據，於往績記錄期間，間接向美國出貨的產品（包括個人電腦、平板電腦、智能穿戴產品及AIoT產品）收入佔我們總收入約10%。據我們的美國出口管制及制裁法律顧問所告知，除上述關稅外，我們的產品目前不受美國任何其他貿易保護措施的約束。

### 關稅、出口管制及供應限制風險管理

我們面臨的關稅風險主要於我們的客戶尋求將部分或全部加重的關稅負擔轉嫁予我們時產生，而不論我們的產品直接出售予該等客戶或最終轉售予該等客戶。該等客戶可能要求我們分擔增加的關稅成本，或減少採購量，或要求降低價格以應對關稅，這可能會對我們的財務業績產生重大不利影響。於往績記錄期間，尚未有客戶直接因任何貿易政策或關稅規定而提出取消訂單、暫停交付、或重新協商價格、訂單數量、付款條件或任何其他重要條款的請求。然而，在此情況下，客戶或會要求我們分擔增加的關稅成本，或減少採購量或要求降低價格，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們同樣受到進出口管制法規的規限及面臨供應限制，尤其是影響關鍵組件及技術供應的法規。請參閱「風險因素－我們可能面臨與國際貿易政策、地緣政治及貿易保護措施、出口管制、經濟或貿易制裁及投資限制有關的風險」。

---

## 業 務

---

為應對這些風險，我們通過拓展至越南、墨西哥及印度，加強全球製造佈局。這使我們能夠靈活應對國際不確定性以及多樣化的客戶需求。我們的海外設施能夠以更有利關稅稅率向美國等若干市場供貨。這種靈活性使我們能夠在全球貿易政策和出口管制發生轉變的情況下，合理分配生產、管理成本並保持穩定的供應。此外，我們密切關注全球和區域貿易政策以及關稅規定的發展，並定期評估美國等若干司法權區的相關關稅制度。我們定期審查價格、供應鏈安排以及我們的市場及客戶組合，以減少對高關稅風險地區的依賴。此外，我們還為關鍵組件採用靈活採購模式，以減輕出口限制帶來的影響。對於潛在供應限制，我們利用研發及設計能力，確保我們的產品與國內外製造商各類零部件兼容且適配。我們定期進行審查，調整採購及產品配置，以符合適用監管規定，滿足個人客戶的需求，並在需要時提供替代產品。就關鍵材料供應而言，國內供應商和海外供應商提供的主要合同及商業條款大致可資比較。截至最後實際可行日期，我們未曾因任何潛在供應相關限制而經歷任何重大關鍵材料供應中斷或任何重大訂單延遲或取消。