

## 業 務

### 概覽

#### 關於我們

我們是一家AI時代的全棧智能硬件產品解決方案提供商，根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，按出貨量計，為全球十大智能手機品牌製造解決方案供應商之一。我們提供由產品定義、設計開發至生產交付的一站式全球服務。我們的能力涵蓋產品定義和規劃、軟硬件一體化開發，並配合設備與雲端協同、供應鏈整合、製造及交付。

我們致力於成為目標領域內領先的平台型智能硬件公司，通過全棧式AIoT解決方案、開放式創新及營運效率，驅動行業數字化發展。憑藉我們的Innovatech平台，我們已建立一套涵蓋機會發掘、柔性設計製造及賦能與聯動的生態發展的業務體系。這使我們能夠高效地在多個領域複製及擴展我們的能力，並透過量身定制的解決方案迅速響應客戶需求。我們提供多樣化的產品組合，以智能手機、平板電腦及智能手錶為核心，並已擴展至新一代AIoT產品，包括AI數據採集終端、AI支付終端、AI眼鏡、機器人產業以及AIoT部組件。我們的產品解決方案服務於廣泛的垂直場景，包括智慧穿戴、智慧能源、智慧物流、智慧出行及智慧支付。

我們與消費電子行業的領先企業建立了長期合作關係，包括與傳音維持合作關係超過十年，以及與中興通訊及TCL合作超過七年。傳音及中興通訊分別位列全球智能手機品牌出貨量前十名。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，按ODM出貨量計，我們在全球智能手機ODM製造商中排名第六。據同一消息來源，按2023年至2025年的出貨量複合年增長率計，我們亦是十大智能手機製造解決方案提供商中增長最快的提供商。

於往績記錄期間，我們的主要成就載於下表：

市場地位	營運數據	財務數據
<p>根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年出貨量計</p> <p></p> <p><b>全球排名第六   全球排名前十</b></p> <p>於智能手機ODM製造商中   於智能手機製造解決方案供應商中</p>	<p></p> <p><b>超過3,500萬</b></p> <p>往績記錄期間智能手機ODM的出貨量</p>	<p>2025年</p> <p></p> <p><b>人民幣3,219.3百萬元</b></p> <p>收入</p> <p><b>20.3%</b></p> <p>複合年增長率 (2023年至2025年)</p>
<p>根據弗若斯特沙利文的資料，按出貨量複合年增長率(23年至25年)計</p> <p></p> <p><b>增長最快</b></p> <p>位列前十大智能手機製造解決方案供應商</p>	<p>於往績記錄期間</p> <p></p> <p><b>200萬</b></p> <p>最大月度訂單交付能力</p>	<p>2024年至2025年</p> <p></p> <p><b>59.6%</b></p> <p>AIoT銷售收入增長率</p>

## 業 務

### 我們的市場機遇及Innovatech平台

在AI快速發展的推動下，消費電子、物聯網、汽車電子及其他行業對智能升級的需求持續增長。其中，消費電子產品憑藉其廣泛的用戶基礎及高用戶參與度，預計將成為部署通用AI應用的主要載體。根據弗若斯特沙利文的資料，全球智能終端製造解決方案的市場規模預計於2030年將達到15.175億台，自2025年至2030年的複合年增長率約為2.8%。同時，全球AIoT產品製造解決方案的市場規模預計將於2030年達到人民幣19,659.0億元，2025年至2030年的複合年增長率約為47.4%。

AI驅動的創新正在提高智能硬件服務商在產品研發、供應鏈管理、柔性製造及質量控制方面的要求。供應商日益被要求將AI原型從早期概念高效轉化為量產產品。作為AI時代的全棧智能硬件產品解決方案提供商，我們建立了獨特且專有的Innovatech平台，該平台能夠敏銳洞察客戶需求、實現應用驅動創新、高效開發及快速交付，賦能各行各業的客戶高效提供定製化服務及交付項目執行。

下圖載有我們的Innovatech平台概覽：



- **需求分析及產品定義及規劃：**我們能夠主動識別客戶需求並精準定義產品，使我們的合作夥伴能夠擴展產品智能化特性。我們的Innovatech平台採用端雲一體化架構及端到端模組化設計方法，使我們能夠快速響應市場趨勢，並使產品解決方案與不斷演變的客戶需求保持一致。

---

## 業 務

---

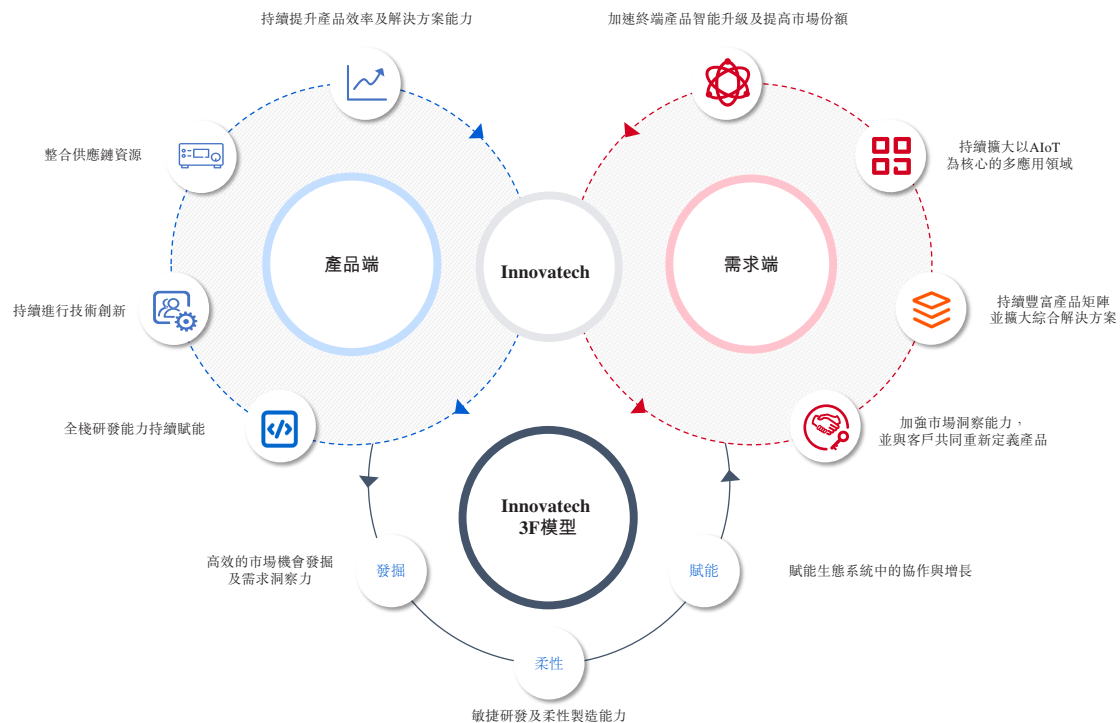
- **研發及系統集成：**我們擁有全棧技術研發能力及強大的系統整合專業知識。基於安卓及實時操作系統(「RTOS」)，我們進行深度定制開發，為客戶提供橫跨多類產品的綜合解決方案，實現設備與雲端之間的無縫協作。此外，我們已建立全面的數字化治理框架，並以柔性產品研發及生產體系為核心，打造出一個由生態系統驅動、促進跨職能協作的平台。這使我們能夠為處於不同開發階段的產品線提供量身定制的賦能支持，並創造豐富多元的產品組合。
- **穩健的供應鏈體系：**我們已建立成熟且穩定的供應鏈管理系統。透過與供應商緊密合作(包括共同開發新工藝及技術)，我們提升了產品競爭力。我們與各行業領先企業長期且深入的合作，使我們能夠建立獲取頂級供應鏈資源的強大渠道，提升我們的供應鏈響應能力，並向我們的客戶提供有質量的產品解決方案。
- **高品質的製造及交付：**我們以宜賓生產基地為主要設施，在Innovatech平台下建立了智能工廠體系。憑藉多年來與各行業領先客戶的穩定合作，我們能夠快速識別並高效落實客戶的交付需求。我們已建立嚴格的質量控制體系，並依託製造基地的自動化精益製造及柔性生產與交付能力，得以實現穩定、高效且高質量的批量交付。
- **全球B2B營銷網絡：**我們已建立全球B2B營銷網絡，能夠有效觸達不同行業及地區的客戶，迅速回應其不斷變化的業務需求，並發掘新的商業機會。透過協調一致的客戶開發、客戶管理與市場拓展工作，我們得以加強客戶互動、提升客戶黏著度、改善服務品質與回應速度，並在全球範圍內支持產品解決方案的商業化。

我們的平台能力透過我們的「3F」模式(即「發掘」、「柔性」及「賦能」)進一步加強。「發掘」體現我們捕捉商機的能力，使我們能夠在早期階段識別客戶需求及市場機遇。「柔性」體現我們柔性產品開發及生產能力，使我們能夠迅速應對不斷變化的客戶需求，並高效推進項目從開發至商業化的各個階段。「賦能」體現我們賦能及協作的生態系統，有助加強創新、提升執行力及支持業務的可持續增長。

受益於我們Innovatech平台不斷演進的功能，我們能夠緊貼終端市場趨勢，並迅速整合供應鏈資源，以根據客戶需求提供廣泛的智能硬件產品解決方案。此平台使我們能夠捕捉消費電子、物聯網及汽車電子等行業的增長機遇，並推動更廣泛地採用智能技術。我們與生態系統合作夥伴的成功合作加強了我們的平台能力，提升了我們的市場地位，並創造了更強大的網絡效應。

## 業 務

我們平台的增長飛輪如下圖所示：



受益於我們的Innovatech平台及閉環生態系統，我們於往績記錄期間在業務及財務表現方面均實現了持續增長。

- 於往績記錄期間，我們錄得穩步業務增長，並在全球範圍內新增23名戰略客戶。在我們廣泛的客戶群及強大的客戶黏性支持下，我們的收入由2023年的人民幣2,225.2百萬元增加至2024年的人民幣3,508.5百萬元，再增加至2025年的人民幣3,219.3百萬元，複合年增長率為20.3%。
- 於往績記錄期間，我們的毛利亦錄得穩健增長。我們的毛利由2023年的人民幣221.3百萬元增加至2024年的人民幣239.0百萬元及2025年的人民幣304.6百萬元。

### 我們的競爭優勢

#### 我們的Innovatech平台使我們能夠高效捕捉智能硬件市場的機遇

我們是AI時代的全棧智能硬件產品解決方案提供商。我們以Innovatech平台為中心，並以端到端數字化能力為支撐，能夠準確識別不斷變化的客戶需求，並與合作夥伴協作，促進消費電子、AIoT、能源等各行業的智能化升級。我們在獨特的「1 + X + N」模式下運作，據此，我們的Innovatech平台（「1」）支持多樣化的智能終端及AIoT產品類別組合（「X」），並部署於廣泛的垂直應用場景（「N」）。在消費電子領域，我們已建立令人矚目的市場地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年智能手機ODM出貨量計，我們排名全球第六位。

---

## 業 務

---

我們以Innovatech平台為中心，深度整合並有機協調設計與研發、供應鏈管理及製造等關鍵職能，在技術複用、客戶轉化、資源共享及信息互聯等方面創造強大的協同效應與相互強化價值，並建立了一站式數字化協作平台。透過深度定制的系統（包括CRM、供應商關係管理（「SRM」）、ERP、MES、PLM及HRM），我們已實現研發、採購、生產及交付的數字化協作，使我們能夠為客戶提供全棧智能硬件產品解決方案。我們能夠滿足客戶的定制化需求，這使我們處於智能終端及AIoT定制化的前沿。憑藉我們一站式平台的數字化能力，我們能夠將個性化客戶需求的實施標準化及規模化，同時最大化資源利用效率，並持續確保產品質量及交付穩定性。

我們累積的經驗及對平台能力的持續提升，使我們能夠高效地把握市場機遇，並在多個應用場景中實現規模化部署。截至2025年12月31日，我們獲得多項認可及獎項，包括國家級及省級專精特新小巨人、國家級高新技術企業及知識產權優勢企業。

### 強大的全棧技術能力

我們已建立核心的Innovatech平台，其提供端到端全棧技術能力，並支持全面的自有知識產權體系。截至最後實際可行日期，我們已取得146項專利，其中包括64項發明專利、51項實用新型專利及31項外觀設計專利。根據弗若斯特沙利文的資料，在AI時代的全棧智能硬件產品解決方案領域，我們的專利組合規模及技術創新能力均位居行業前列，整體技術實力呈現出明顯的行業領先優勢。

我們透過技術開發院，緊貼智能硬件市場的前沿趨勢，並推行前瞻性的戰略舉措。透過不斷推進及探索AIoT技術，我們已提煉集團核心技術要求圖譜。憑藉端雲一體化協同架構，我們已逐步建立起涵蓋整個價值鏈的核心技術能力，包括工業設計、結構設計、硬件設計、軟件開發及應用程式開發，為產品創新及方案實施提供堅實的技術支撐。此外，我們的核心Innovatech平台已實現穩定高效的運行。憑藉其強大的技術整合及協調能力，該平台能夠有效支持廣泛核心技術的應用，並精準滿足客戶對定制化、高質量及智能化解決方案的多樣化需求，進一步加強我們的核心競爭力。

我們的全棧式技術能力涵蓋從底層基礎設施至上層應用，各技術層之間深度協同，構成了我們高效定制化服務及可擴展交付能力的基礎：

- **底層架構設計：**我們具備針對紫光展銳（上海）科技股份有限公司（「紫光展銳」）及聯發科技股份有限公司（「聯發科」）等主要主流平台的全棧設計能力，涵蓋異構計算、高速互連、低功耗管理、散熱管理、射頻及硬件安全等關鍵領域，並已形成獨立且管控完善的平台化設計體系。透過深度的芯片級整合、信號完整性優化、動態電源管理及量產導向的設計，我們能夠顯著提升產品性能、電池壽命、穩定性及成本競爭力。

---

## 業 務

---

- **嵌入式系統及驅動程序開發**：我們具備安卓、RTOS及微控制器(MCU)的驅動程式開發能力。透過底層軟件與硬件之間的深度協調及優化，我們提升了系統穩定性、功耗效率、啟動速度及可靠性，從而為我們的智能硬件產品提供穩健且自主可控的底層軟件支持。
- **端雲一體化協同**：憑藉端雲協同架構，我們能夠實時從終端設備收集並上傳數據，同時利用我們的雲端平台進行數據彙整、分析及精細化管理。結合AI驅動的深度數據整合、建模及應用，我們進一步釋放數據價值，並為客戶提供針對其業務場景量身定制的解決方案，助力其提升設備智能化水平及提高管理效率。
- **人工智能應用的部署**：我們已開發並商業化涵蓋人機互動及電池管理系統等場景的AI應用，包括電池健康監測及模式識別。我們亦支持多協議連接，以實現跨智慧出行、智慧能源及其他應用的智慧物聯網生態系統。

### 穩定且成熟的全球協作生態系統

透過我們Innovatech平台的持續演進以及與全球產業夥伴的深度融合，我們在AI時代共同建立了一個全棧智能硬件生態系統。我們的平台能夠高效匹配優質供應鏈資源，並快速響應不斷變化的客戶需求，從而產生強大的網絡效應並增強我們的市場影響力。

- **忠誠的客戶群**

憑藉我們Innovatech平台及端到端服務能力的優勢，我們不斷擴大應用場景的應用範圍及客戶群。透過與消費電子及其他領域的領先客戶建立長期合作關係，我們加強了客戶黏性及市場地位。於往績記錄期間，我們已在全球範圍內新增23個戰略客戶，包括消費電子及AIoT領域的領先企業。領先的智能終端品牌在選擇合作夥伴時會採用嚴格的篩選標準，並考慮一系列因素，例如技術研發能力、製造產能、質量管理體系及交付保障能力。一旦獲選，合作夥伴通常會被優先考慮進行長期、穩定且具規模的戰略合作。透過深度參與其產品策劃及研發設計流程，我們持續深化行業洞察力，藉由持續迭代提升平台能力，並進一步擴大我們的跨領域技術專長。這增強了Innovatech平台將跨行業及多樣化的定制需求分解為標準化模組的能力，使解決方案能夠在廣泛的場景中實現高效適配及規模化複用，同時亦有助於我們建立強大的市場聲譽及廣泛的品牌認可度。詳情請參閱「業務 — 我們的客戶」。

- **成熟且穩定的供應鏈管理**

截至最後實際可行日期，我們已與超過400家供應鏈合作夥伴合作，並與主要芯片供應商、電子元件供應商及結構件供應商建立了長期穩定的關係。我們整合國內外優質核心供應商資源，並已透過有效的供應鏈協同及分級、分類供應商管理建立一套

---

## 業 務

---

以三大重點為核心的高效協作型供應鏈合作機制：提升產品性能、維持有效的成本控制及確保產品質量。我們亦與主要供應商建立長期穩定的戰略合作關係，核心合作夥伴能夠優先確保產能，並提供具成本競爭力的材料資源。在產品開發方面，我們與核心供應商進行聯合研發，以推動產品外觀及製造工藝創新，並促進新解決方案的實施。我們亦與模具供應商緊密合作，以實現創新結構設計的大規模商業化生產，並增強我們產品的結構可靠性。透過與上游供應鏈夥伴的密切合作，我們將供應商的技術實力及資源優勢與我們自身的產品策劃相結合，從而打造具備價值共創、風險共擔及互惠互利特色的產業協作生態系統。憑藉該供應鏈系統的支持，我們能夠為客戶提供優質的產品解決方案，持續增強我們的核心競爭力，並為我們的客戶創造長期價值。詳情請參閱「業務 — 我們的供應商」。

### 全面的產品解決方案組合

我們提供涵蓋產品定義、研發、製造及交付的全棧智能硬件產品解決方案。我們的端到端服務能力使我們能夠深度融入客戶的產品開發流程，並共同開發經優化的產品細節。憑藉我們的Innovatech平台，我們向客戶提供廣泛的智能硬件及AIoT產品組合，從而能夠在廣泛的應用場景中部署智能解決方案。

- **全面的產品組合：**我們提供智能手機、平板電腦、智能手錶及相關配件等智能硬件產品，以及AI數據採集終端、AI支付終端、AI眼鏡、機器人產業及AIoT部組件等產品。結合我們的端雲一體化協同解決方案，該等產品使我們能夠滿足用戶多樣化的智能硬件需求。
- **產品定義及定制能力：**我們強大的產品定義能力使我們能夠主動把握客戶需求及市場機遇，並高效將其轉化為商業上可行的產品概念及解決方案計劃。我們能夠提供定制化服務，以滿足客戶的特定要求。憑藉我們Innovatech平台的技術可重用性及我們累積的專業知識，我們將定制化能力嵌入整個產品價值鏈，包括需求定義、研發、生產、交付及售後服務。
- **多場景部署能力：**我們的產品解決方案可應用於多個行業，包括消費電子、智慧穿戴、智慧能源、智慧物流、智慧出行、智慧支付及其他企業場景。我們支持結合「小批量定制與大規模交付」的柔性供應模式。

### 智能製造能力，實現高效且高質量的交付

我們以四川宜賓為核心製造基地，建立了涵蓋製造及數字化支援的綜合業務體系，具備大規模柔性製造、數字化營運以及高效優質履約的核心能力，從而能夠為客戶提供定制化生產及大規模交付服務。這有助於我們實現高效量產、精細成本控制，並迅速回應客戶多樣化的業務需求，同時確保以高效率與高品質完成大規模交付。

---

## 業 務

---

- **穩定且高品質的製造能力：**我們經營一個自有製造基地、11條高速SMT生產線及20條組裝線，具備年交付高達16百萬台／套智慧硬體產品的製造能力。憑藉柔性生產模式及優化的資源配置，我們能夠確保穩定高效的訂單履行。此外，我們已建立全面的質量管理體系，並已獲得多項認證，包括ISO 9001、ISO 14001、CCC認證資質、環保管控資質、ISO 45001、RoHS及REACH。
- **高效運營：**憑藉營運鏈各環節的數字化管理，我們已建立智能及精細化的運營體系，提升產品開發、供應鏈管理、製造、物流及庫存控制之間的協同效應。在先進的數字化協作工具及數字化運營系統的支持下，我們能夠提高營運可視性、優化資源配置、加強供應鏈應變能力及提升製造效率，從而支持高效項目執行及可靠交付。
- **以客戶為中心的服務：**我們致力在整個產品生命週期內提供反應迅速及以客戶為中心的服務。通過緊密協調工程、質量控制及項目管理職能，我們能夠提供及時的技術支持，迅速回應客戶需求，並在交付後有效解決問題。此綜合服務能力有助我們提升客戶滿意度，加強長期客戶關係，並鞏固我們的市場競爭力。

### 具備深厚行業洞察力的遠見創始人及經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊擁有豐富行業經驗及戰略眼光。我們的董事長兼首席執行官孫斌先生在智能硬件行業擁有超過20年的經驗。自2008年創立本公司以來，彼憑藉其於消費電子產品及物聯網領域的專業知識，引領本公司平台化業務模式的發展。憑藉我們以一站式解決方案及全棧技術能力為特色的平台模式，彼引領本公司把握終端智能化發展的長期趨勢。我們的核心管理團隊平均擁有逾10年的行業經驗，且彼等大多數來自業內領先品牌及上市ODM公司。這使我們能深入洞察智能製造產業的發展趨勢和不斷演變的客戶需求。

我們致力於打造一個創新創業平台，讓優秀人才得以進一步發揮所長。透過建立並不斷完善人才培養、激勵及晉升機制，我們已構建一支具備多元學術背景、富有創意的年輕團隊。我們的核心研發及產品團隊匯聚了機械工程、電子工程及物理等多學科領域的專業知識，擁有均衡的人才結構及深厚的專業能力。我們大部分研發人員擁有學士或以上學位，為我們的技術創新、產品迭代及可持續的業務增長提供堅實的人才後盾。

### 我們的發展戰略

#### 持續迭代我們的Innovatech平台，以保持技術領先地位

我們將持續迭代我們的Innovatech平台，透過不斷優化業務系統及柔性製造，進一步鞏固我們的技術領先地位。

---

## 業 務

---

- 我們將通過設立新生產線、引進先進設備及技術，以及組建專業團隊，持續提升柔性製造能力。憑藉我們的全棧信息平台，我們能迅速回應客戶的訂單需求。
- 我們亦將持續提升Innovatech平台在識別市場機遇、洞悉客戶需求、敏捷研發及柔性製造等方面的能力，同時推進其數字化能力，以構建全棧信息平台。

### 持續深耕AI技術，全面擁抱AI

我們將繼續擁抱AI技術，並將AI能力與我們積累的數據及資源相結合，進一步提升整體產品組合的AI功能，加快終端產品的智能化升級，並運用AI對我們的運營系統進行迭代。

- 我們擬進一步擴大於AI領域的深耕佈局，包括硬件、軟件及算法等方面，持續開發及優化AI平台，提升內部營運效率。我們亦已成立專門的AI研發團隊，提高整體成本效益。
- 我們將專注於AI原生及AI驅動的產品或解決方案的創製及開發，豐富產品組合，把握各類應用場景下對智能化升級的市場需求。
- 我們將繼續利用AI技術升級運營系統及提升內部效率。我們將深化AI在供應鏈管理中的應用，以優化需求預測及庫存管理，賦能我們的敏捷供應鏈管理。此外，我們將採用AI協助我們信息平台的決策，並探索AI在銷售及營銷等領域的應用。

### 推進我們的AIoT軟硬件一體化生態系統

我們將透過擴大生態系統合作夥伴關係、增強整個價值鏈的互聯互通以及挖掘新的增長機遇，繼續加強我們的AIoT軟硬件一體化生態系統。

- 我們將深化與主要上游供應商的合作，並尋求對優質企業的投資及收購機會。該等努力將提升我們的資源整合、技術進步及成本優化，進一步加強我們的平台能力。
- 我們將透過深化與優質企業客戶的合作，擴大服務範圍並探索創新業務模式。透過與客戶在創新硬件及機器人產業等領域進行合作，我們旨在為B端及C端市場開發多元化的產品解決方案組合。

### 擴大我們的全球客戶群並擴大我們的用戶觸達範圍

憑藉我們的Innovatech平台及累積的營運經驗，我們意欲深化與現有客戶的合作，並加強我們在既有市場的地位。同時，我們將繼續擴大產品組合及應用場景，以增加業務規模並提高市場份額，同時擴展海外佈局。

## 業 務

- 憑藉我們的平台能力，我們將繼續豐富我們的產品組合，從現有的產品線（如智能手機及平板電腦）擴展至AIoT部組件、AI眼鏡及企業級AIoT解決方案。我們旨在持續擴展產品及業務線的邊界，提升產品供應的廣度與深度，並擴展至更廣泛的終端應用。我們將專注於下游領域，包括智慧醫療、數據採集終端、AI支付終端、汽車電子、智慧能源及機器人產業，並針對該等領域內的領先企業，以捕捉對智能硬件產品解決方案日益增長的需求。
- 我們將繼續投資於銷售，並加大海外市場擴張的力度。憑藉我們的國內營運模式，我們計劃在國際上複製並本土化我們的市場推廣策略。我們擬透過結合線上營銷、與當地分銷商合作及參加國際貿易展覽，擴大海外客戶群，從而提高我們在全球市場的市場份額。

### 我們的業務模式

我們將自身定位為AI時代基於平台的全棧智能硬件產品解決方案供應商，戰略重點聚焦於智能終端及AIoT生態系統內選定的高增長市場。我們向商務客戶提供結合硬件、嵌入式軟件及雲端服務功能的綜合解決方案，由我們的供應鏈及製造能力提供支持。



### Innovatech平台

我們平台化定位的核心為我們的Innovatech平台，該平台為整合且可重複使用的能力基礎，用以支持跨多個類別及垂直場景的智能硬件產品／解決方案的交付。Innovatech平台旨在實現「硬件+嵌入式軟件+雲端服務」的整合交付，使我們能夠滿足客戶的差異化需求。

在雲端方面，我們的Innovatech平台支持以下核心平台功能，其中包括設備管理、警示管理、運維管理及儀表板，以及用戶／角色／賬戶管理及操作日誌等系統管理模組。對於

---

## 業 務

---

自身不具備雲端能力的客戶，我們能夠提供託管於我們基礎設施的相關雲端服務，使該等客戶無需建立自身的雲端系統即可訪問經授權的雲端服務。

在AI方面，Innovatech平台旨在支援邊緣端部署及雲端部署。在實踐中，我們會在適當情況下整合第三方基礎模型功能，同時構建並營運我們自己的設備端工程、應用邏輯及雲端服務管理，並在合作夥伴模型的基礎上進行定制與優化。

### 核心營運模式：平台型全棧智能硬件產品解決方案供應商

我們經營柔性且一體化的平台型業務模式，旨在深度參與客戶的產品開發及商業化流程，從早期產品定義到工程驗證及製造交付。我們價值主張的核心部分，在於我們有能力支援客戶進行產品定義，並在整個產品生命週期中提供綜合解決方案。

視乎產品類別及項目範圍而定，我們的綜合服務通常包括：

- 產品定義支援及需求分析（包括場景適配）；
- 系統及工業設計協調；
- 硬件設計及優化；
- 嵌入式軟件及系統級開發；
- 端雲一體化設計；
- 模組／組件級別的定制；
- 原型製作、EVT／DVT／PVT式驗證支援；
- 集成測試，包括工廠階段測試工具／解決方案開發；
- 認證及合規支援；
- 全生命週期產品質量管理；
- 供應鏈協調及採購；及
- 製造及交付。

我們的平台能力包括硬件、軟件及雲端服務的整合。特別就AI驅動型產品而言，我們亦與第三方基礎模型提供商合作。

我們透過「1+X+N」戰略框架追求增長，該框架旨在將我們的業務錨定在可擴展的核心能力上，同時實現向新產品類別及應用場景的有序擴張。「1」代表我們的核心平台級能力，我們在該等領域積累了從產品定義及系統設計到硬件及軟件開發、供應鏈協調、製造及交付的豐富經驗。在此基礎上，「X」代表我們有意識地利用核心平台能力向多個智能終端及AIoT產品擴張，證明我們有能力高效地複用底層工程模組、系統架構及供應鏈資源，以開發新型設備形態及解決方案並將其商業化。「N」代表我們產品所部署的垂直應用場

## 業 務

景及行業領域，包括智慧穿戴、智慧能源、智慧物流、智慧出行、智慧支付及其他企業級場景。在此框架下，我們並不將每項新產品或場景視為一次性的項目；相反，我們尋求在「X」類別及「N」場景中複製並擴展可複用的平台能力，從而提高開發效率、縮短新產品上市時間，並增強我們為客戶提供綜合解決方案的能力。

隨著AI功能日益成為智慧終端和AIoT硬件的基本配置，我們的「1+X+N」戰略使我們能夠依托核心平台能力，向多條產品線拓展，並將AI相關的系統集成與軟件能力深度融入其中。在實踐中，這一戰略支持一種平衡的發展方式：我們在保持核心業務運營穩定性和執行效率的同時，有選擇地孵化並擴展其他品類和垂直領域解決方案，以把握那些具有商業吸引力的機遇—在這些領域，我們基於平台的能力能夠為客戶創造差異化的價值。

### 我們的產品

我們提供涵蓋多個產品類別的多元化並不斷演進的智能硬件產品解決方案組合，包括智能終端設備及AIoT硬件。我們的主要產品主要包括智能終端及AIoT產品。我們的智能終端產品主要包括智能手機，其仍然是我們業務的重要基礎，反映了我們在產品定義、系統設計、軟硬件開發及大規模交付方面積累的優勢。我們的AIoT產品包括智能穿戴及企業級AIoT產品，如對講機、數據採集終端等面向多元化應用場景的智能互聯設備及模塊。在該等主要產品類別中，我們為客戶提供基於平台的全棧智能硬件服務，並在需要時提供集成硬件、軟件及雲支持的解決方案，使我們能夠通過多元化及不斷發展的產品組合滿足廣泛的消費者及行業需求。

下表載列按產品劃分的我們的收入明細概覽：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
<b>智能終端產品：</b>						
— 智能手機 .....	1,949,305	87.7	3,359,475	95.7	2,983,958	92.7
— 其他 <sup>(1)</sup> .....	145,586	6.4	23,882	0.7	47,163	1.5
<b>AIoT產品：</b>						
— 智慧穿戴 .....	94,786	4.3	71,930	2.1	118,491	3.7
— 企業級AIoT產品 .....	33,780	1.5	40,787	1.2	61,436	1.9
其他 .....	<b>1,784</b>	<b>0.1</b>	<b>12,383</b>	<b>0.3</b>	<b>8,293</b>	<b>0.2</b>
總計 .....	<b>2,225,241</b>	<b>100.0</b>	<b>3,508,457</b>	<b>100.0</b>	<b>3,219,341</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 指消費級平板電腦及組件的銷售。

我們能夠根據客戶要求及項目範圍，以柔性形式提供我們的產品及服務。我們可交付兩輪車中控平台，且在某些情況下，我們亦交付組件或子系統，例如中央控制平台或BMS保護板。此外，我們透過提供整合的「硬件+軟件+雲端」解決方案，使我們脫穎而出。對於

---

## 業 務

---

缺乏雲端服務能力的客戶，我們能夠提供配套雲端服務及雲端系統作為一體化解決方案組合的一部分，使客戶能夠以較輕的系統集成負擔將智能產品商業化。例如，針對不具備內部雲端能力的客戶，我們可為兩輪車應用提供整合雲端服務系統，包括車輛定位及狀態管理。通過連接至我們提供的雲端服務基礎設施，客戶可便捷地為終端用戶啟用流動應用程式功能，例如查看車輛位置、電池電量及鎖定狀態。

### 智能終端產品

#### 智能手機




智能手機構成我們的核心產品類別之一，並為我們的整體業務及解決方案產品奠定重要基礎。我們向一系列品牌客戶提供智能手機平台化全棧智能硬件服務，主要服務於市場定位及銷售佈局多元化的客戶，包括通過其自身銷售網絡將產品銷往海外市場的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年智能手機ODM出貨量計算，我們是全球第六大智能手機ODM公司。我們向廣泛的全球領先品牌提供全棧智能硬件服務，包括傳音、TCL及中興通訊。於往績記錄期間，我們已在全球市場成功交付多款暢銷手機機型，例如ITEL A50、Infinix Smart 9 HD 及 ZTE A76。憑藉我們在智能手機行業的長期經驗，我們已交付智能手機約10年。我們亦維持廣泛的渠道及客戶覆蓋，我們的產品服務全球本地品牌及電信運營商。

我們的智能手機全棧智能硬件服務旨在滿足不同市場細分及分銷渠道的多樣化客戶需求。我們在智能手機開發中採用柔性定制方法，使客戶能夠根據其目標用戶群體和商業目標，量身定制產品規格及工業設計。我們高效執行該等定制化的能力乃由以下各項所支持：(i)我們的模塊化架構設計，其使我們能夠縮短定制化週期；及(ii)我們在針對性能導向型終端的熱管理、電源管理、系統流暢度、成像性能、射頻及音頻性能、產品可靠性優化等方面的工程能力。

核心技術方面，我們的智能手機解決方案獲益於以下方面的工程能力：(i) 5G通信（包括5G-A）多頻段射頻優化及協議棧定制；(ii)多傳感器融合定位（定位精度達2.5米）及室內導航路徑規劃；及(iii)芯片級低功耗優化及安全加密。該等功能應用於我們的智能手機產品，以增強訊號穩定性及數據傳輸速率、優化功耗及定位性能，並加強支付及數據保護需求的安全性，同時支持多品牌定制需求。

我們開發並交付涵蓋4G及5G平台的智能終端設備，且我們的智能手機及平板電腦組合包括旨在滿足大眾市場需求（如顯示屏尺寸、電池續航力、成像性能、耐用性等）的型號。下表載列於往績記錄期間我們提供平台型解決方案服務的若干代表性智能手機及平板電腦產品：

## 業 務

品牌及型號	產品圖片	推出年份	產品規格及主要特點
ZTE A76 .....		2025年	芯片：T780(八核5G) 顯示屏：6.745吋 攝像頭：500萬像素前置+ 5,000萬像素後置 特點：IP54防水等級
Infinix Smart 9 HD .....		2024年	芯片：G36(八核4G) 顯示屏：6.67吋 攝像頭：800萬像素前置+ 1,300萬像素後置
ITEL A50.....		2024年	芯片：T603(八核4G) 顯示屏：6.56吋 攝像頭：500萬像素前置+ 800萬像素後置

於往績記錄期間，智能手機歷來貢獻了我們總收入的重大部分，且仍為營運穩定性的關鍵來源。同時，我們透過智能手機及平板電腦業務所開發的工程能力及供應鏈資源，支持了我們在「1 + X + N」策略下，向其他智能硬件及AIoT相關產品類別進行的戰略性擴張。

### 其他

我們智能終端產品項下的其他產品包括平板電腦和組件。我們的平板電腦業務專注於為不同的應用場景提供度身定造的解決方案。與我們的智能手機產品相似，憑藉我們的模塊化設計方式及系統集成能力，我們能夠高效開發及量產性能穩定且用戶體驗可靠的平板電腦產品。下表載列我們於往績記錄期間提供平台型解決方案服務的部分代表性平板電腦產品：

## 業 務

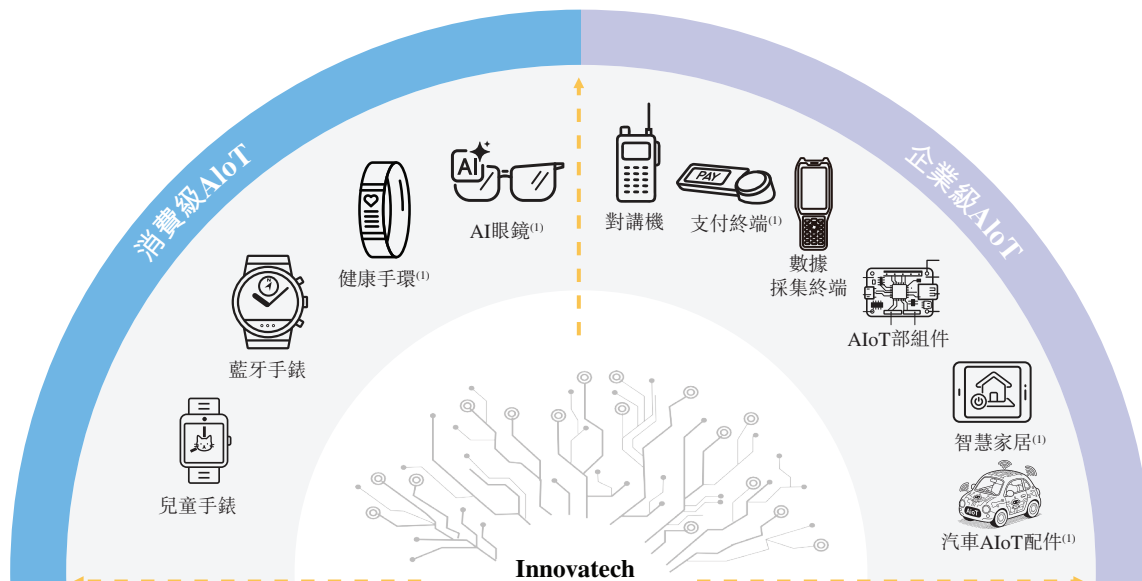
品牌及型號	產品圖片	推出年份	產品規格及主要特點
Tecno Megapad Pro . . . . .		2025年	芯片：G100(八核) 顯示屏：12吋 攝像頭：1300萬像素後置相機 特點：配備手寫筆及便攜式鍵盤

### AIoT產品

我們的AIoT產品組合涵蓋廣泛的智能及聯網設備，主要包括智慧穿戴設備及AIoT硬件產品。該等產品旨在應對涵蓋消費及工業用途的多元化應用場景，並構成我們整體業務及增長策略中日益重要的組成部分。

我們向知名客戶(包括但不限於TCL、海能達及中興通訊)提供AIoT及相關產品的平台化全棧智能硬件服務，並與若干全球及區域領先品牌客戶建立了長期合作關係。於往績記錄期間，我們的AIoT業務經歷了快速增長。

下圖載列了截至最後實際可行日期我們的AIoT產品組合佈局的行業領域。



註：(1) 2026年第一季度，我們與AIoT產品相關領域的客戶訂立合作協議或中標。截至最後實際可行日期，該等產品的量產及交付尚未實現。

---

## 業 務

---

### 智慧穿戴設備

智慧穿戴設備構成我們AIoT產品組合的核心板塊。我們向領先品牌客戶（包括TCL和中興通訊等）提供智能手錶及智能手環的ODM服務。我們的智慧穿戴設備產品整合了一系列功能，包括健康監測、運動監測、語音交互及通知管理，使客戶能夠滿足多元化的用戶需求及使用場景。

智能手錶是我們智慧穿戴解決方案中的核心產品類別。依託「1+X+N」戰略框架及平台化研發能力，我們針對品牌客戶的差異化定位及區域市場需求，構建了相對完善的穿戴產品矩陣。產品線全面覆蓋穿戴主要品類，包含成人運動智能手錶、智能手環及兒童智能手錶等，並提供從產品定義、設計研發、測試驗證到量產及交付的全生命週期一站式解決方案服務。智能手錶產品系列主要分類如下：

- **成人運動智能手錶／智能手環**－適用於日常健身、健康監測與輕量智能互動等場景。部分成人智能手錶機型支援eSIM功能，具體功能組合與配置將依據客戶項目需求而定。
- **兒童智能手錶／智能手環**－專為兒童安全定位與親子溝通場景所設計。此類產品通常須具備更高水準的定位可靠性、耐用性及法規合規性。
- **健康手環**－此類穿戴式裝置專為健康監測與保健相關應用而設計，更加側重健康演算法、數據處理能力以及法規遵循要求。
- **AI穿戴設備**－專為智能化、場景化交互而設計，旨在提升消費者及專業應用場景中的用戶參與度。該等產品通常集成語音交互、智能助手、情境感知響應及數據驅動個性化等AI功能，並可根據客戶需求及目標使用場景採用多種外形規格。

本公司智能手錶產品的技術優勢體現在定位性能、電源效率、結構可靠性、防水與防塵能力、射頻與通訊穩定性，以及整合裝置、雲端與用戶端的整體體驗等多個領域。此外，我們實施了產品測試解決方案，包括研發測試、生產測試及整體系統可靠性測試，以確保整體產品質量。我們亦設立了專職的研發團隊，與生產基地緊密協作，以支援大規模量產與順利出貨。

下表載列於往績記錄期間我們提供平台型解決方案服務的若干代表性智慧穿戴設備：

## 業 務

品牌及型號	產品圖片	推出年份	產品規格及主要特點
努比亞兒童手錶 K2 Pro .....		2025年	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 芯片：W307</li> <li>• 顯示屏：1.4” TFT</li> <li>• 電池：890mAh</li> <li>• 攝像頭：前攝500W</li> <li>• 特點：雙頻GPS</li> </ul>
努比亞成人手錶 WATCH GT .....		2024年	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 芯片：3085L</li> <li>• 顯示屏：1.43” AMOLED</li> <li>• 電池：450mAh</li> <li>• 特點：雙頻GPS</li> </ul>

### 企業級AIoT產品

憑藉我們在智能硬件領域長久建立的系統級整合能力，以及從設備到雲端的完整交付能力，我們為產業客戶提供涵蓋硬件、嵌入式軟件與雲端服務的一站式AIoT終端產品解決方案。這些解決方案專為企業級與垂直應用場景設計，高度重視可靠性、穩定性、可維護性與彈性擴充部署等關鍵要求。依據客戶需求，我們的產品可採用完整設備或零組件子系統等不同形式交付。

下圖載列我們於往績記錄期間的代表性企業級AIoT產品：

產品類別	產品圖片	主要特點
對講機.....		本公司公網對講機通過公共蜂窩網路設計，用於專業及行業應用場景下的即時可靠通信。該類產品主要應用於安防、物流、現場協調及其他作業場景，通訊穩定性、便攜性及易用性為核心必備要素。依托全球公共網路覆蓋，該類產品可實現全球無縫通信，並可根據行業特定需求進行配置，以滿足不同耐用標準及功能規格要求。

## 業 務

產品類別	產品圖片	主要特點
數據採集終端.....		專為企業和特定行業場景中的高效數據採集、識別、處理及傳輸而設計。該等產品通常部署於物流、倉儲、零售及現場運營場景，可支持條碼或圖像識別、無線通信及實時數據同步等功能。具體產品形態及性能標準根據客戶項目需求及運營需要開發制定。
AIoT部組件.....		專為短途出行場景（特別是兩輪車領域）而設計。我們通過整合智能組件、智能控制平台和車輛互聯雲端服務，為品牌客戶提供一體化智能硬件解決方案。通過硬件、軟件和雲基礎設施的融合，我們的解決方案實現車輛管理、人車交互、騎行安全監測、娛樂擴展和互聯生態服務等功能，助力兩輪車向更安全、更智能、更具交互性的用戶體驗演進。

## 研究及開發

我們將研發視為長期競爭力、業務可擴展性及產品創新的核心驅動力，並已建立一套完善的研發體系，以支持智能終端及AIoT硬件業務的交付，涵蓋從產品定義及系統架構到工程驗證及量產準備的各個環節。憑藉我們超過17年的行業經驗，我們持續投資於系統化能力建設，包括成立本集團研發中心及持續的研發支出，並由規模龐大的工程團隊提供支持。我們的研發佈局圍繞多地區結構組織，以作為總部及主要研發樞紐的上海為核心，並輔以分佈於多個地點（包括深圳、重慶、南京、合肥及西安等）的專門研發團隊，且與我們位於宜賓的生產基地緊密聯繫，從而實現更緊密的面向製造的設計運作及更快的商業化週期。

我們的研發活動涵蓋廣泛的活動，包括工業設計、硬件設計、嵌入式軟件開發、雲端開發系統集成、算法及AI賦能的功能開發、測試及驗證，以及針對新興產品形態及場景的應用預研。我們特別強調以應用為導向的工程解決方案，該等解決方案可跨產品類別擴展

## 業 務

並部署於真實客戶環境中，這與我們的平台化策略保持一致。這種對持續創新的專注亦反映在我們累積的知識產權組合中（包括截至最後實際可行日期的560項專利、軟件著作權及商標），支撐我們滿足多元化的客戶需求以及隨時間擴展至新產品類別的能力。

我們對創新持續關注，我們於2023年、2024年及2025年分別產生研發開支人民幣68.9百萬元、人民幣73.2百萬元及人民幣99.8百萬元。截至2025年12月31日，我們僱傭約535名研發人員，約佔我們全職員工總數的25.4%。我們的研發人員為我們支援多元化客戶需求及擴展至新產品類別能力的關鍵基礎。

### 研發基礎設施

#### 我們的研發網絡

我們的研發基礎設施旨在支持基於Innovatech平台的產品實現，從早期產品定義到可製造性設計及規模化交付，涵蓋我們「1+X+N」策略下的智能終端及AIoT設備。我們的研發網絡主要圍繞多中心模式組織，由一個中心及數個主要的研發單位組成，各中心有差異化的責任，但透過集團層面的規劃及平台治理進行協調。我們的上海中心作為本集團以總部為導向的核心研發樞紐，負責整體平台架構、跨類別技術複用及全集團資源協調，並作為智能終端及AIoT硬件產品定義及系統級解決方案設計的主要接口。我們的研發活動與我們位於宜賓的生產基地緊密結合，該基地支持製造相關工程，例如可製造性設計協調、工藝工程對接及測試／驗證支持，以提高大規模交付就緒程度並縮短迭代週期。

下表列示我們的研發中心及單位及其各自的職能：

地區	開始年份	側重點
上海.....	2008年	集團層面研發管治及平台規劃；核心智能終端、智慧穿戴設備及AIoT設備研發；架構及關鍵模組開發；跨團隊資源協調
深圳.....	2013年	整機工程與交付管理，涵蓋系統集成、供應鏈資源整合、供應商協調、全流程質量控制。
重慶.....	2016年	智能終端工程支援、跨平台開發及項目執行；區域工程能力以支持交付
宜賓.....	2018年	與製造掛鈎的工程支援，包括工藝工程、測試開發及與研發團隊對接的製造可行性設計；支援可擴展的交付能力（宜賓作為製造基地）

## 業 務

地區	開始年份	側重點
南京.....	2019年	智能終端整機工程，支持智能手機及平板電腦程序的平台適配、系統集成及驗證到產品執行
合肥.....	2021年	智慧穿戴設備及AIoT設備研發，包括設備硬件／軟件集成及特定類別工程（例如：低功耗優化、連接及傳感器集成）
西安.....	2026年	系統與底層軟件研發，為智能終端和AIoT產品提供技術實現支持。

### 我們的技術

我們的核心技術乃依託我們為支持跨多種設備形態及應用場景的智能終端及AIoT硬件產品的定義、開發、驗證及規模化交付而構建的平台化工程能力體系。

從高層次而言，我們的技術棧涵蓋：(i)連接及射頻工程（包括5G平台能力構建及射頻開發）；(ii)定位及導航（包括用於穿戴設備及移動設備的雙頻GNSS實現）；(iii)電源管理及快速充電（包括更高功率充電協議工作及升溫控制）；(iv) AI賦能的應用算法（包括面向客戶的AI體驗及營運）；(v)成像及多媒體算法（包括AE／AWB／AF／HDR及選定的第三方算法集成）；(vi)結構及可靠性工程（包括IP等級密封設計及天線結構共同設計）；及(vii)與製造掛鈎的測試工程及開發工具（包括生產線測試／老化流程及自動化腳本）。

### 研發流程

我們的研發過程嚴格以市場趨勢和客戶核心需求為指導，確保產品和技術開發與商業價值保持緊密結合。同時，通過開發標準化技術組件，實現核心技術資產的跨產品線高效復用，有效避免了「一次性工程」帶來的資源浪費和效率損耗。在實踐中，我們的產品開發生命周期遵循標準化和結構化的流程：項目啟動及關卡審查、深入分析市場及客戶需求、研發設計及實施、多維度測試及驗證、分階段驗收及確認以及正式發佈及部署。每個階段均受到明確定義的審批節點、可交付標準和質量門檻的約束，並由數字化生命周期管理工具及標準化操作程序提供支持。

我們透過由總部領導的集團級治理及協調機制管理研發，總部負責研發能力建設、資源規劃、跨團隊協調以及流程／體系建設。跨團隊項目的優先順序、關鍵技術問題及資源分配透過定期會議及既定的跨團隊資源調度機制進行協調，而重大項目可升級至「專家小組」機制，其由一群資深工程師組成，並根據特定項目需求組織及指派，以進行技術審查及突破協調。

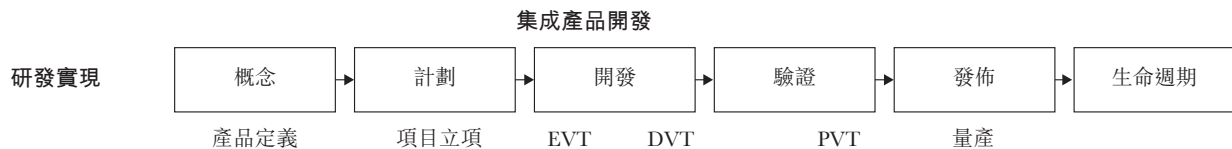
## 業 務

在項目控制方面，我們實施標準化的階段關卡，並在每個關卡設有清單及規定的交付成果，以確認已準備就緒進入下一階段。該等關卡用於評估(i)是否已符合質量控制要求，及(ii)主要產品參數及性能輸出是否與協定的產品要求一致。

我們的軟件開發及發佈實務已於內部標準化並記錄在案，包括在我們內部文件系統中維護的軟件開發流程、軟件發佈流程及軟件審閱流程。項目生命週期管理由PLM系統支援，我們利用該系統管理項目生命週期活動，並跟進開發階段的進度（且該系統正處於運行及迭代增強階段）。我們亦維持涵蓋硬件及軟件領域的標準化測試及驗證程序，包括硬件／軟件測試程序、GMS測試管理程序及關鍵部件測試程序，且我們的質量設計方法乃基於ISO 9001原則。

我們的流程旨在不僅完成工程開發，亦確保驗證的嚴謹性及生產準備就緒。測試及驗證貫穿於整個開發過程，且我們的質量管理框架在每個階段關卡均納入了結構化的評審點及明確的可交付成果。此外，我們擁有一支專門支援製造業務的團隊，負責開發及改進於工廠階段使用的集成測試及老化測試解決方案，此舉可提高良率及效率，並在產品進入量產後支援快速規模化。

下圖闡述我們利用Innovatech平台進行的研發流程：



### 案例研究1

#### 為電動摩托車製造商開發高集成度AIoT智能中控解決方案

隨著新能源電動摩托車行業進入智能化升級的關鍵階段，傳統的中控產品日益面臨行業共通痛點，包括功能有限、人車互動薄弱，以及感測能力與車身控制之間集成度不足。與此同時，製造商往往面臨多組件集成成本高、安裝工藝複雜及安全預警能力有限等挑戰。在此背景下，我們開發了一種高集成度的AIoT智能中控解決方案，旨在將多維感測、多模連接、智能分析與車身控制融合於單一車載設備中，以滿足行業對智能、輕量及個性化產品解決方案不斷演變的需求。

為應對這些挑戰，我們專注於攻克在緊湊車載環境中進行高度集成軟硬件協同設計所帶來的技術難點。具體而言，我們實現了多個核心模塊的深度集成與兼容，包括：

- 一個4G CAT1通訊模塊；
- 一個雙頻GNSS定位模塊；

## 業 務

- 一個雙模藍牙模塊；及
- 一個車輛控制單元，或VCU；

該項目的一個關鍵挑戰是在緊湊的硬件結構中，實現多個模塊在單一電路板上的穩定運行。為應對該挑戰，我們優化了硬件電路佈局及電磁屏蔽設計以減少信號干擾，同時在軟件層面實施了跨多種協議和算法的協調調度。我們亦處理了車輛場景中低功耗與高性能運行之間的平衡，從而使集成模塊系統能夠實現穩定高效的性能。

透過該等努力，我們成功開發出高度集成的AIoT車載核心產品，在多個關鍵領域實現了卓越的技術性能，包括：

- 藍牙連接成功率不低於99.9%，感測響應時間不超過100毫秒；
- 在複雜運行環境下，GNSS定位精度不超過5米；
- 在-40° C至85° C的溫度範圍內穩定運行；及
- 設計符合汽車電子級要求。

該項目為電動摩托車製造商創造了切實的價值。通過用單一高集成度設備取代傳統的多設備解決方案，其幫助客戶降低硬件集成、安裝和維護成本，同時提高了開發和量產效率。智能互動和安全預警功能增強了產品差異化和市場接受度。更廣泛地說，此案例展示了我們將行業痛點轉化為集成AIoT產品解決方案的能力，並進一步鞏固了我們在智能車載中控領域的地位。

### 案例研究2

#### 為多個海外市場客戶提供5G智能手機及智能硬件解決方案

隨著5G商業化在全球市場持續加速，智能手機客戶越來越需要能夠滿足差異化區域網絡標準、運營商認證要求以及用戶對連接性能不斷演變的預期的產品解決方案。具體而言，針對拉丁美洲和歐洲等海外市場的客戶，在5G頻段兼容性、射頻架構設計、天線性能、電磁兼容性及無線共存方面面臨更高需求。在此背景下，我們依託多平台設計能力，開發了5G智能手機及智能硬件解決方案，使客戶能夠推出針對不同區域市場和技術要求量身定制的產品。

在開發過程中，我們專注於平衡通信性能、認證合規性與產品落地效率，同時支持客戶適應不同的運營商環境和區域網絡要求。

## 業 務

為應對5G產品開發的技術挑戰，我們開發了具備以下能力的解決方案：

- 通過集成射頻架構支持2G、3G、4G及5G通信；
- 支持海外市場常用的關鍵5G頻段（包括N77和N78等頻段）的Sub-6G能力；
- 根據區域要求，支持不同的NR發射和接收配置，包括1T2R，以及針對某些頻段的1T4R；
- 支持不同區域的頻段特定性能要求，包括針對當地運營商和認證需求量身定制的配置；及
- 針對不同頻段組合和使用場景設計的SRS配置，以增強信號性能和網絡適應性。

此外，通過天線分離設計和整機級性能優化，我們提高了天線效率和整體通信性能，同時解決了整機級EMI和EMC問題。這些努力使相關產品完成了主要監管和運營商標準的認證和測試，包括：

- FCC認證；
- CE認證；及
- 歐洲和拉丁美洲要求的運營商認證測試。

此案例展示了我們為客戶提供跨不同區域市場的全棧式5G智能手機及智能硬件解決方案的能力。通過結合多平台開發能力、射頻架構設計、天線優化及認證支持，我們幫助客戶提高了產品適應性，加速了海外部署，並增強了終端用戶的連接體驗。更廣泛地說，此案例反映了我們將複雜的區域和技術要求轉化為可擴展產品解決方案以實現全球商業化的能力。

### 案例研究3

#### 為韓國品牌客戶開發定製化4G兒童智能手錶解決方案

為支持韓國某品牌客戶進入兒童智能手錶市場，我們與該客戶密切合作，根據當地市場需求開發定製化4G兒童智能手錶解決方案。鑒於客戶在該領域尚處於發展初期，在產品策劃、研發及運營方面的經驗有限，我們提供了涵蓋市場研究、硬件解決方案選型、設備設計、移動應用開發及後端雲平台搭建的一站式服務，幫助客戶從頭開始構建可投入市場的產品解決方案。

## 業 務

4G兒童智能手錶是主要針對兒童安全、實時位置跟蹤、雙向通訊及健康相關監測而設計的智慧穿戴設備。與傳統的2G產品相比，4G解決方案通常具備更穩定的網絡連接、更快更精準的定位能力，以及更豐富的功能擴展性。在此背景下，客戶尋求開發一款集兒童安全功能、便捷親子互動及實用日常功能為一體的產品，並兼具輕巧易用、適合兒童使用的設計。

基於我們的軟硬件集成能力與產品策劃經驗，我們開發出一套具備以下產品優勢的定製化解決方案：

- 通過4G全網通功能實現穩定的網絡連接；
- 更清晰的語音及視頻通話，滿足遠端互動及緊急聯絡需求；
- 更快更準確的定位，並具備實時數據上傳功能；
- 更廣泛的功能擴展性，包括雲同步、OTA升級及可擴展的智能特性；及
- 輕巧易用的操作設計，兒童可獨立使用，同時家長可通過應用程序遠程管理設備。

在硬件解決方案方面，我們提供專用平台式架構，將通訊、連網及定位功能整合於精巧的手錶機身之中。產品配置包括：

- 支持2G、3G及4G網絡通訊；
- 具備藍牙、Wi-Fi及GNSS衛星定位功能；
- 集成內存及閃存儲存，以支持核心應用程序及數據處理；
- 支持攝像頭模塊及高清顯示屏，實現可視化互動；及
- 搭載較大容量電池，以滿足日常使用續航需求。

與此同時，我們開發了相應的移動應用程序及雲端服務，以支持家長端應用程序。基於此軟件、硬件及雲端一體化解決方案，產品可具備多種功能，包括：

- 實時定位與軌跡回放，讓家長能夠掌握兒童位置及行動軌跡；
- 高清語音及視頻通話，用於日常溝通及緊急聯絡；
- 電子圍欄、一鍵SOS求助及防丟提醒功能；
- 課堂模式、計步以及健康監測相關功能；及
- 語音消息及鬧鐘等輔助生活功能。

## 業 務

該項目展示了我們為客戶提供橫跨需求洞察、產品定義及規劃、硬件及軟件開發、雲架構以及產品落地的全棧式服務的能力。通過利用我們在兒童智能手錶規劃及研發方面的經驗，我們使客戶能夠在韓國市場建立初始產品供應，並加速差異化4G兒童智能手錶解決方案的商業化進程。整體而言，該案例反映了我們將客戶需求與市場趨勢轉化為具備集成功能、以用戶為導向的設計以及可擴展部署潛力的實用智能硬件產品的能力。

### 研發計劃

展望未來，我們的研發重點將繼續以客戶為導向，並與我們智能終端及AIoT硬件業務的商業化需求緊密結合。我們專注於「1+X+N」產品矩陣，尤其注重增強核心技術在各產品類別和垂直應用場景中的可轉移性和高效復用性，從而利用技術規模經濟效應推動業務持續增長。

即將開展的主要計劃包括：

**加強5G雙平台能力及下一代終端解決方案。**我們將繼續增強我們的5G多平台研發及量產能力，包括平台適配、射頻優化及系統性能調優，以支持客戶在智能手機及相關終端方面的定制化需求。

**深化產品及內部工程工作流程的AI賦能。**我們正「全面擁抱AI」，並將繼續投資於AI驅動的產品研發（包括基於第三方基礎模型的定制化），同時在集團層面的協調下擴大內部AI工具的使用及工作流程自動化，以提高研發及非研發職能的效率。

**提升雲端服務能力，作為整合交付的一部分。**我們將進一步開發雲端服務管理能力，以支持涵蓋多條產品線（包括穿戴設備、學生卡、智能控制系統、BMS及其他具備AI功能的產品）的「設備+軟件+雲端」解決方案。

**擴展在智慧出行及智慧能源領域的AIoT計劃。**我們計劃繼續推進關鍵的AIoT項目，例如雙頻北斗智能中控解決方案及BMS電池安全及生命週期算法（包括熱失控預警）。

**推進低功耗系統解決方案及高集成設計能力。**我們將繼續構建系統級低功耗能力（憑藉跨產品類別的長期積累所支撐的既定技術優勢），並結合高度集成的軟硬件設計（例如：小型化、防水／防塵），以加強穿戴設備及其他連接設備的競爭力。

**AI穿戴設備及健康手環。**我們預期將投資於新的穿戴設備類別，特別是AI穿戴設備及健康手環—此乃基於我們現有的技術積累，以及與AI及醫療保健公司持續進行的產品開發合作。

---

## 業 務

---

### 生產

截至2025年12月31日，我們在中國四川宜賓設有一個生產基地。該生產基地支持我們智能終端產品以及日益增長的AIoT相關硬件的大規模交付，旨在提供柔性產能，以滿足不同的產品類別及客戶需求。該等基地配備超過11套先進加工設備（包括高速貼片機、回流焊爐及PCB分板機等），並輔以超過20條專業裝配線。

我們的製造業務由對自動化設備及先進生產技術的重大投資所支持。我們經營11條表面貼裝技術（「SMT」）產品線，可實現跨多個產品類別的高效加工。該等表面貼裝技術生產線支持大規模生產，同時保持產品質量的一致性。

我們亦部署工業機器人設備及精益產品線，包括採用傳感器及AI賦能的自動化設備及系統，用於關鍵生產工序，以提升生產精度、提高營運效率，提高產品質量一致性並減少對人工的依賴。該等自動化舉措支持我們透過柔性製造安排交付多品類產品的能力，使我們能夠高效地回應多元化的客戶需求及產品規格。

截至2025年12月31日，我們宜賓生產基地的員工隊伍由超過1,000名全職人員組成。我們優先為生產團隊招聘本地員工，這使我們能夠利用本地人才庫，並為我們經營業務所在社區的經濟發展作出貢獻。聘用本地人員不僅有助於改進招聘效率，亦能確保我們的員工熟悉地區慣例及文化細微差別，從而提高生產力及工作場所的和諧。

## 業 務

下表載列於所示期間按業務板塊劃分的產能及產量：

	2023年			截至12月31日止年度 2024年			2025年		
	設計產能 <sup>(1)</sup>	產量 <sup>(2)</sup>	利用率 <sup>(3)</sup>	設計產能 <sup>(1)</sup>	產量 <sup>(2)</sup>	利用率 <sup>(3)</sup>	設計產能 <sup>(1)</sup>	產量 <sup>(2)</sup>	利用率 <sup>(3)</sup>
	(以千件為單位，百分比除外)								
智能終端.....	7,728	6,251	80.9%	12,720	10,209	80.3%	15,648	11,005	70.3% <sup>(5)</sup>
AIoT及相關產品 <sup>(4)</sup> .....	-	-	-	-	-	-	528	289	54.7%
總計.....	7,728	6,251	80.9%	12,720	10,209	80.3%	16,176	11,294	69.8%

附註：

- (1) 設計產能乃根據多項假設計算，包括但不限於每日工作時間（每班10個工時）、工作天數、每條生產線每小時的產能及相關年度已安裝生產線總數。
- (2) 產量僅指我們自產的產量。
- (3) 利用率乃僅按有關年度自產產量除以截至有關年度末的產能計算。
- (4) 我們自2025年開始自產AIoT產品。在此之前，我們與外包合作夥伴合作，支持AIoT產品的敏捷交付。
- (5) 2025年利用率下降主要是由於設計產能的擴充快於實際產量的增長。

我們採用柔性製造模式，將內部生產能力與外包安排相結合，以支持敏捷交付。我們在宜賓的生產基地進行生產，該基地為我們的核心生產中心。我們的上海總部主要負責研發、業務營運及整體管理職能。於2024年7月，我們開始營運宜賓生產基地的第二期擴建項目，該項目旨在擴大產能，提高多品類交付能力。該基地的部分產能已預留，且尚未全面投入運作。我們計劃於2026年5月至6月逐步啟用該預留產能，主要用於支持我們AIoT相關產品線的預期增長。該基地的分階段投產使我們能夠在保持營運及資本利用效率的同時，使產能擴張與客戶需求及產品開發進度保持一致。第二期擴張後，我們的宜賓生產基地的年產能約為2,000萬台。

### 生產流程

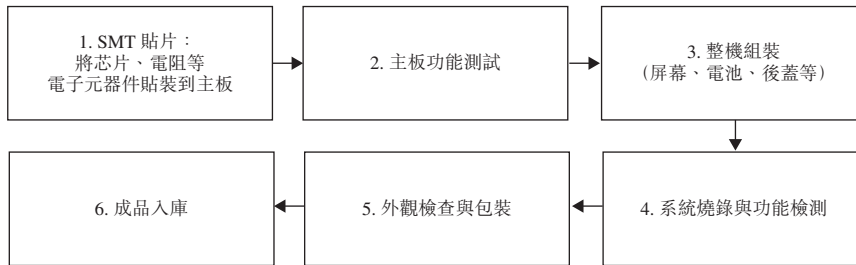
我們的生產流程涉及原材料及組件的協調、製造、組裝、測試、包裝及倉儲。我們在各工廠均遵循既定的製造實務及流程，以確保營運的一致性、質量及效率。透過將該等做法標準化，我們可優化生產設施及資源的使用。因此，我們可推出新產品，而無需進行重大重新配置或對額外基礎設施進行投資。標準化使我們能夠迅速適應市場需求並擴大產品組合，從而增強我們的競爭優勢，並在保持營運效率的同時滿足多元化的客戶需求。

於製造過程中，我們實施流程級別的質量控制及工廠階段的工程支援。我們擁有一支專門支援製造業務的團隊，致力於在工廠階段開發及改進集成測試與老化測試解決方案，旨在提高良率、提升效率並加強量產準備。

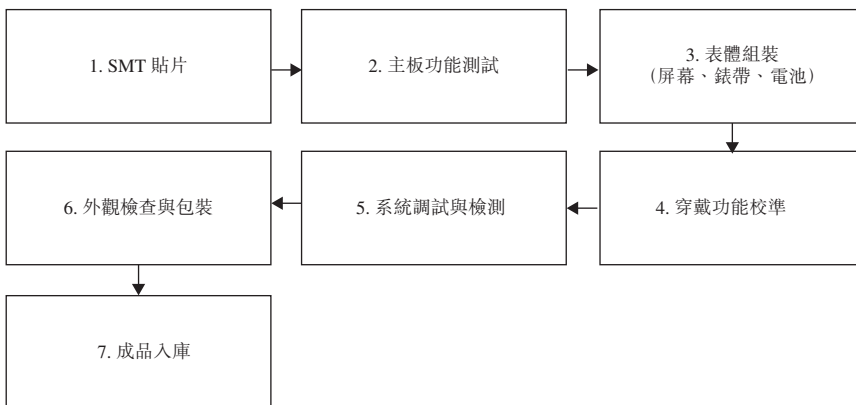
## 業 務

下圖說明我們代表性產品的主要製造及組裝流程：

### 手機流程圖：



### 手錶流程圖：



## 標準化及智能製造

我們尋求在整個產品生命週期中（從產品架構及工程設計到製造執行）貫徹標準化，以增強一致性、改善質量控制並提高交付效率。特別而言，我們採用模組化架構及可重用的工程方法，以便透過配置、參數化及上層模組集成實現針對客戶的定制化，同時保持核心子系統穩定的標準化基礎。此方法旨在提高跨項目及產品線的研發效率及技術重用。

隨著產品需求持續演變並變得更加複雜，客戶日益需要結合多種功能組件及軟件能力的集成模組。在我們的標準化方法下，我們力求更高效地將標準化功能組件組裝成客戶特定的集成模塊，並在產品規格發生變化時，能夠對某些功能進行模塊化更換或移除，而無需重新設計整個系統架構。

作為我們智能製造計劃的一部分，我們將工廠階段的測試及驗證納入我們的製造工作流程。我們擁有一支專門支援製造業務的團隊，負責開發及改進工廠階段所使用的集成測試及老化測試解決方案，旨在提高良率與效率，並加強量產準備就緒程度。此外，我們的工程團隊開發並應用與生產掛鈎的工具及腳本，以提高調試效率並支持一致的執行，且我們已針對某些產品實施專用的測試儀器（例如，用於電池管理系統(BMS)保護板的生產測試儀器），以增強研發調試及生產線效率。透過結合(i)標準化產品架構及可重複使用的工程模組，及(ii)與製造掛鈎的測試、老化及模具解決方案，我們力求提高製造精度、降低缺陷風險並提升交付穩定性。

---

## 業 務

---

### 外包安排

就若干智能終端產品及智慧穿戴設備產品而言，我們委聘其他地區的外部製造合作夥伴。此項外包安排主要基於兩項考慮因素。第一，客戶訂單需求可能出現波動，且外包有助於我們保持生產柔性並優化產能利用率。第二，外部製造合作夥伴的地理位置為若干項目提供物流優勢，並促進高效的供應鏈協調。截至最後實際可行日期，我們主要與兩家可滿足我們要求及營運需求的外部製造合作夥伴合作。我們通常與外包服務供應商保持長期合作關係。據我們所知，於往績記錄期間，我們的各外部製造合作夥伴均為獨立第三方。儘管有該等外包安排，我們仍繼續維持強大的內部製造能力，且我們的大部分生產均在內部進行。

與我們的外部製造合作夥伴簽訂的協議的主要條款如下：

- **期限。**框架協議的期限一般為兩年。
- **交付。**外包服務提供商一般負責將產品交付至我們於各採購訂單中指定的指定地點。
- **符合質量要求。**我們對產品進行抽樣檢查。外部製造合作夥伴應定期向我們提交質量報告。倘外部製造合作夥伴未能滿足質量要求，彼等將有義務自費改進產品至達到規格要求。
- **終止。**倘外部製造合作夥伴未能滿足質量或交付方面要求，且於收到我們的糾正警告後未及時糾正，我們有權減少採購量或終止採購訂單。

### 原材料及供應商

我們產品所使用的主要原材料主要包括智能終端及AIoT硬件製造所需的電子元件及結構材料。我們的電子元件採購主要包括集成電路及相關元件，包括主控芯片、存儲元件、功能芯片（如音頻、射頻及NFC芯片）、印刷電路板(PCB)、電源元件、二極管、三極管及其他配套電子元件。

就某些產品及關鍵部件而言，供應商選擇及部件規格須經客戶批准。由於若干客戶對產品規格、質量標準及品牌定位有特定要求，我們可能須向該等客戶指定或預先批准的供應商或零件品牌庫採購材料。此批准機制有助於確保產品兼容性、質量一致性，以及符合客戶設計標準及終端市場要求。

我們從國內及海外供應商採購若干關鍵半導體組件，包括主控芯片及存儲組件。對於該等組件的常規價格波動，我們通常透過內部成本控制及供應鏈協調機制管理採購。倘發生重大的全行業價格波動或供應中斷，我們通常會視乎情況與客戶就採購安排、價格調整或供應鏈解決方案進行溝通及磋商。

---

## 業 務

---

除原材料外，我們亦採購用於研發活動及生產營運的專用設備。有關設備支持產品開發、測試、生產流程及質量控制，使我們能夠維持穩定的生產能力並支持產品創新。

### 原材料及採購

我們的原材料主要包括智能終端及AIoT硬件製造所需的電子元件及結構材料。於2023年、2024年及2025年，我們計入銷售成本的原材料成本分別為人民幣1,945.0百萬元、人民幣3,158.5百萬元及人民幣2,777.8百萬元，分別佔我們於各期間的總收入成本的97.1%、96.6%及95.3%。鑒於我們向供應商採購的外殼材料、電池及內存的價格與經常波動的大宗商品鈦礦石及石油的價格密切相關，我們實施全面的風險管理策略來減輕有關波動的影響，當中主要涉及在我們與客戶及供應商的合約中納入原材料價格掛鉤機制。另一方面，價格掛鉤機制則根據市場波動調整價格，確保我們的客戶、供應商與我們共同承擔和享有價格變化的風險及好處。於往績記錄期間，我們與客戶及供應商的大部分合約均採用原材料價格掛鉤機制。

我們主要根據客戶需求、滾動預測、生產計劃、庫存水平及供應商交貨週期制定採購計劃，並在集中採購模式下執行採購。具體而言，各業務單元提交滾動預測，而我們按13週的基準編製滾動採購計劃，使我們能夠協調向供應商下達訂單、監控交貨時間表，並根據客戶需求及生產要求的變化調整採購數量。我們根據實際訂單每週發佈兩次物料需求，並據此執行採購行動。

除上述採購安排外，我們亦與若干客戶採用buy-and-sell採購模式。在此模式下，該等客戶可向其指定供應商集中採購若干關鍵組件（如芯片及內存），其後將該等組件出售予我們，我們將該等組件納入生產工序，並向客戶交付製成品。根據弗若斯特沙利文的資料，此類buy-and-sell安排常見於智能設備行業，品牌擁有人可能會集中採購若干關鍵組件，其後將該等組件供應予其ODM合作夥伴，此舉考慮到產品規格保密及產品質量控制等因素。有關我們主要buy-and-sell安排的進一步詳情，請參閱「一客戶及供應商的重疊」。

我們利用物料需求計劃（「MRP」）系統分析原材料的交貨時間及計劃，並考慮主生產計劃（「MPS」）、生產計劃、庫存安全、供應商交貨時間及最低訂貨量等因素。該等採購計劃會同步至SRM系統，而系統會將有關計劃傳達給我們的供應商，隨後供應商根據我們的計劃執行交付。就採購其他材料而言，待採購計劃獲得批准後，我們的供應鏈管理部門將進行價格詢價，根據價格、質量和交貨時間等標準評估潛在供應商。我們通常根據全面的市場研究，透過詢價或競標程序與供應商釐定合理的價格。於往績記錄期間，我們並無與供應商訂立任何包括固定價格安排的長期供應協議。為了應對潛在的原材料價格上漲，我們主要通過與供應商建立長期關係、與供應商簽訂價格聯動協議並保持密切溝通。同時，我們研發新材料及發展新供應商，以保持在某些原材料嚴重短缺或價格波動的情況下更換

---

## 業 務

---

替代材料或供應商的柔性。我們已實施定期審查及設立內部機制，通過考慮目前的庫存水平、未來銷售及市場趨勢，監察原材料的價格。考慮到預期價格波動，我們及時進行調整以維持最佳庫存水平。

### 我們的供應商

我們已建立供應商篩選、入駐及持續管理流程，旨在確保我們的供應商符合我們的質量、交付及商業要求。我們的供應商管理主要由供應鏈及質量控制部門領導，該等部門有專門團隊，負責供應商資源開發、採購及表現評估。供應商入駐及選擇通常考慮的因素包括：供應商滿足我們的技術規格及質量要求的能力、交付能力及響應速度、定價競爭力及合作記錄，以及供應商的產能及售後支持能力。

我們進行定期的供應商表現評估。供應商評估每季度進行一次，重點評估準則包括進料質量表現、交付及時性及供應穩定性、成本競爭力及服務響應能力，而該等評估結果會納入持續採購決策及供應商合作安排中予以考慮。倘出現重大質量問題，我們通常會根據相關質量安排並透過評估質量影響的性質及程度處理該等問題，且我們會與供應商合作以商定補救方案及糾正措施。

### 與供應商的協議

我們通常透過非獨家採購框架協議及採購訂單採購生產材料及元件。我們的主要採購項目主要包括電子元件及相關零部件（其中包括晶片組、記憶體及其他集成電路、印刷電路板及配套元件）以及結構材料，且我們根據元件類別、供應情況及客戶項目要求，透過國內及海外渠道採購該等材料。在適用情況下，若干關鍵元件或供應商庫可由客戶提名或預先批准。

我們主要透過滾動需求規劃及供應商協調（包括溝通滾動預測及根據實際訂單發佈採購需求）來管理供應持續性，而非依賴排他性安排。

我們通常與供應商訂立採購框架協議，據此，具體產品詳情及商業條款透過採購訂單執行。雖然具體條款因供應商而異，但主要條款一般如下：

- **合作期限**。該等框架協議通常於正式簽署後生效，並持續有效直至各方終止合作為止。此外，該等協議通常規定，任何一方均可透過發出3個月的事先通知予以終止，且買方亦可在發生指定事件時立即予以終止。
- **產品規格**。產品名稱、型號／規格、品牌／製造商（如適用）、數量、單價、交付地點及時間，以及其他執行詳情通常在相關採購訂單中列明。供應商通常須於指定時限內（通常為收到採購訂單後24小時內）確認接受採購訂單。
- **付款及信貸期限**。我們向供應商下達的每份訂單中通常單獨列明付款及信貸期限。付款條款通常設定為每月結算，並設有指定的結算期限。付款方式可包括電匯及／或承兌期限通常為30至90天的銀行承兌匯票，且適用的貨幣可為人民幣

---

## 業 務

---

或美元，視乎供應商及交易安排而定。部分協議亦規定在採用承兌匯票方式時承兌匯票的分配百分比。

- **物流**。我們負責及時向供應商付款，而供應商負責將合格的產品送達我們指定的倉庫。
- **質量保證**。產品通常根據我們的規格以及國家、地方及行業標準予以驗收。倘於保證期內出現任何質量問題，供應商應負責更換。
- **終止**。協議通常可由雙方發出通知或於一方違反協議時終止。

### 主要供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商主要包括電子元件及結構材料的供應商。於往績記錄期間，供應商授予的信貸期一般介於30至90日。於往績記錄期間各年度，來自有關年度各年的五大供應商的總採購額分別佔我們總採購額約67.8%、70.3%及67.3%，而來自有關年度各年的最大供應商的採購額分別佔我們總採購額約58.3%、62.2%及56.8%。為避免供應商集中，我們通過為相同的商品或服務與多個供應商合作並實施策略採購實踐，從而使供應商基礎多樣化。此外，我們亦定期開展市場分析，發展供應商關係及維持應急計劃，以確保供應鏈彈性。

截至2023年12月31日止年度							業 務	
供應商	業務關係 開始年份	背景及 主要業務活動	地區	供應的 主要產品	付款方式	交易金額 (人民幣 千元)	佔總收入的 百分比 (%)	
供應商A <sup>(1)</sup> .....	2020年	一家領先的智能硬件公司，主要從事智能手機和智能硬件的研究、開發、生產和銷售，於上海證券交易所科创板上市	中國	電子元件	電匯	1,246,832	58.3	
供應商B .....	2020年	專業從事消費型鋰離子電池的研發、生產、銷售的企業，作為手機等便攜式電子設備的主要供應商	中國	電源元件	電匯	57,766	2.7	
供應商C .....	2023年	一家主要從事電信設備銷售的公司	中國	電子元件、結構材料和點膠元件	電匯	56,309	2.6	
供應商D .....	2022年	一家專業提供塑膠製品一站式服務的精密製造公司，包括精密模具製造、注塑成型、自動化噴塗、絲印印刷，主要服務於3C智能硬件和汽車行業	中國	結構材料	電匯	49,431	2.3	
供應商E .....	2023年	一家專門從事電子元件及電腦設備進出口及分銷的公司	中國	電子元件	電匯	41,224	1.9	

附註：

(1) 指深圳傳音控股股份有限公司。傳音自2014年起成為我們的客戶之一，並自2020年起亦成為我們的供應商之一。詳情請參閱「客戶及供應商的關係—我們與傳音的關係」。

截至2024年12月31日止年度		業 務					
供應商	業務關係 開始年份	背景及 主要業務活動	地區	供應的 主要產品	付款方式	交易金額 (人民幣 千元)	佔總收入的 百分比 (%)
供應商A <sup>(1)</sup>	2020年	一家領先的智能硬件公司，主要從事智能手機和智能硬件的研究、開發、生產和銷售，於上海證券交易所科创板上市	中國	電子元件	電匯	1,618,181	62.2
供應商F	2023年	專業從事消費電子用高端聚合物鋰電池研發、生產、銷售的鋰電池製造企業	中國	結構材料及電源 元件	電匯	63,609	2.4
供應商B	2020年	專業從事消費型鋰離子電池的研發、生產、銷售的企業，作為手機等便攜式電子設備的主要供應商	中國	電源元件	電匯	62,614	2.4
供應商G	2024年	一家精密製造公司，主要從事智能硬件和汽車應用的塑膠和金屬部件的研究和生產	中國	結構材料	電匯	43,084	1.7
供應商H	2023年	一家LCD顯示模組製造商，專業從事智能手機、平板電腦、智慧穿戴設備及車載顯示屏的LCD屏幕及觸控模組的研發、生產及銷售。	中國	屏幕	電匯	42,096	1.6

附註

(1) 指深圳傳音控股股份有限公司。傳音自2014年起成為我們的客戶之一，並自2020年起亦成為我們的供應商之一。詳情請參閱「客戶及供應商的重量—我們與傳音的關係」。

截至2025年12月31日止年度		業 務				
供應商	業務關係 開始年份	背景及 主要業務活動	地區	供應的 主要產品	付款方式	估總收入的 百分比
供應商A <sup>(1)</sup> .....	2020年	一家領先的智能硬件公司，主要從事智能手機和智能硬件的研究、開發、生產和銷售，於上海證券交易所科创板上市	中國	電子元件	電匯	(%) 56.8
供應商I .....	2024年	專業從事液晶模組顯示面板研發、生產、銷售的企業，主要服務於手機、車載GPS、平板電腦、工控設備市場	中國	屏幕	電匯	4.5
供應商B .....	2020年	專業從事消費型鋰離子電池的研發、生產、銷售的企業，作為手機等便攜式電子設備的主要供應商	中國	電源元件	電匯	2.8
供應商G .....	2024年	一家精密製造公司，主要從事智能硬件和汽車應用的塑膠和金屬部件的研究和生產	中國	結構材料	電匯	1.9
供應商J .....	2024年	專業從事模具開發、注塑、噴塗、裝配一體化服務的精密製造企業，主要從事智能硬件精密模具和結構件的研究、生產和銷售	中國	結構材料	電匯	1.3

附註

(1) 指深圳傳音控股股份有限公司。傳音自2014年起成為我們的客戶之一，並自2020年起亦成為我們的供應商之一。詳情請參閱「客戶及供應商的關係—我們與傳音的關係」。

---

## 業 務

---

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（擁有或據董事所知擁有超過5%的已發行股本）於往績記錄期間各年度的任何五大供應商中擁有任何權益。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無出現與供應商的供應有關的任何重大供應短缺、原材料質量問題、中斷、糾紛或延誤，亦無出現任何重大違反或提早終止我們與供應商的合約安排。

### 銷售及營銷

我們主要向客戶進行直接銷售，使我們能夠與客戶的需求保持密切溝通，並對產品定義的變更、項目執行需求及交付時間表作出高效回應。於往績記錄期間，我們絕大部分收入均來自向客戶直接銷售。

我們已建立一個廣泛的銷售及營銷網絡，以支持大客戶管理及新客戶開發。我們的產品銷售予客戶，其後經由其渠道分銷至全球超過100個國家及地區。我們在主要營運地點（其中包括作為營銷／客戶服務樞紐的深圳及作為物流中心的香港）設有營銷及面向客戶的職能部門，且我們的銷售及營銷人員通常具備相關行業經驗，以促進與客戶的有效溝通及項目執行。

我們的交付及物流安排乃根據客戶要求而組織。就國內交付而言，產品及材料乃透過我們的製造及倉儲系統進行協調，並以我們的宜賓製造基地作為主要生產基地，而客戶指定的目的地通常包括客戶倉庫或物流中心。

就跨境物流及若干海外交付協調而言，我們利用涉及香港倉庫的安排，該等安排支援部件及製成品的貨物集運及跨境處理，從而增強交付柔性並支援客戶的海外分銷需求。

### 我們的客戶

我們的客戶包括傳音、中興通訊及TCL以及不同產品類別及項目類型的其他品牌客戶及企業客戶。在我們的智能終端業務中，我們主要與專注於特定區域市場及客戶群的品牌客戶合作，其中包括其產品最終透過其分銷網絡銷往海外市場的客戶。就我們AIoT業務下的智慧穿戴設備及企業級AIoT產品組合而言，我們亦與TCL、海能達及中興通訊等客戶合作。

### 銷售合約的主要條款

我們一般採用客戶定制為導向的合作模式，據此，(i)我們與若干客戶訂立主合作協議／框架協議（或項目合作協議），及(ii)客戶根據實際需求下達訂單（或發出項目指令），具體商業條款通常透過採購訂單、項目進度表及附屬文件予以落實。於合作期間，我們亦可

---

## 業 務

---

能基於對客戶需求及終端用戶體驗的洞察，提出我們的技術服務解決方案，惟須視乎客戶的選擇。就若干項目而言，合作安排亦可能由客戶特定文件補充，例如產品定義文件、質量協議及售後服務協議。

雖然具體條款因客戶及項目而異，但我們的客戶安排通常涉及以下事項：

- **合作期限。**通常介乎一至三年，當一方違反協議時自動終止。視乎我們客戶業務的性質，若干合約可能受自動續期條款約束。
- **質量控制。**產品質量應符合我們客戶指定的特定標準，或符合適用的國家、地方或行業標準。
- **價格。**在主銷售協議為框架協議的情況下，產品的價格通常在每份採購訂單中指定。
- **付款期限。**我們通常授予客戶至多90天的信貸期限。
- **保密性。**我們通常會與客戶訂立保密條款，且該等義務應在協議終止後的一段時間內繼續存在。
- **交貨及運輸。**我們委聘第三方物流公司負責送貨並購買相關保險。物流公司須對運輸過程中的任何產品損壞負責。
- **保修。**我們通常根據產品及銷售協議設定保修期。於保修期間，客戶可要求我們免費更換或維修出現故障的零部件。保修期屆滿後，我們仍會向客戶提供維修保養服務，並供應零部件，但會根據所要求提供的服務收取費用。
- **終止。**我們的客戶通常有權在發出事先書面通知的情況下無須理由終止協議。該等協議亦可根據協議中規定的若干條件予以終止，包括因未及時補救的重大違約、虛假陳述或破產而導致的違約終止。在有關情況下，非違約方可發出書面通知終止協議。

### 主要客戶

於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們於各年度的五大客戶分別約佔我們總收入的94.2%、97.1%及97.7%，而對最大客戶的銷售額則分別約佔我們總收入的79.3%、88.8%及79.0%。我們的主要結算方式包括銀行承兌票據及銀行匯款。於往績記錄期間，我們一般向客戶授予15至90日的信貸期。

下表載列我們於往績記錄期間各年度五大客戶的基本資料：

截至2023年12月31日止年度

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

客戶	業務關係 開始年份	背景及 主要業務活動	地區	購買的 主要產品／服務	付款方式	交易金額 (人民幣 千元)	佔總收入的 百分比
客戶A <sup>(1)</sup>	2014年	一家領先的智能硬件公司，主要從事智能手機和智能硬件的研究、開發、生產和銷售，於上海證券交易所創板上市	中國	智能終端產品、AIoT產品及產品解決方案	電匯	1,764,997	79.3 (%)
客戶B <sup>(2)</sup>	2019年	全球領先的資訊和通信技術解決方案提供商，為全球運營商、企業和消費者設計、開發、製造和銷售電信系統、移動設備和企業網絡解決方案，並在深圳證券交易所和香港聯交所雙重上市	中國	智能終端產品、元器件及產品解決方案	商業票據	88,912	4.0
客戶C	2020年	提供無線通信服務和設備的電信公司，包括蜂窩電話和數據傳輸解決方案	美國	智能終端產品及元器件	電匯	88,156	4.0
客戶D	2019年	一家專註於半導體顯示、新能源光伏、半導體材料的全球化高科技製造企業的附屬公司。於深圳證券交易所上市	中國	智能終端產品及AIoT產品	商業票據	78,924	3.5
客戶E	2020年	上海證券交易所、香港聯交所上市公司的專業化子公司，專註於智能終端的研發、生產、分銷、零售、售後服務全產業鏈業務，擔任終端龍頭代理商和母公司自有品牌設備的製造商	中國	智能終端產品	電匯	76,657	3.4

附註：

- (1) 指深圳傳音控股股份有限公司。傳音自2014年起成為我們的客戶之一，並自2020年起亦成為我們的供應商之一。詳情請參閱「客戶及供應商的重疊—我們與傳音的關係」。
- (2) 指中興通訊股份有限公司。

截至2024年12月31日止年度		業 務					
客戶	業務關係 開始年份	背景及 主要業務活動	地區	購買的 主要產品／服務	付款方式	交易金額 (人民幣 千元)	佔總收入的 百分比 (%)
客戶A <sup>(1)</sup>	2014年	一家領先的智能硬件公司，主要從事智能手機和智能硬件的研究、開發、生產和銷售，於上海證券交易所創板上市	中國	智能終端產品、AIoT產品及產品解決方案	電匯	3,116,843	88.8
客戶B <sup>(2)</sup>	2019年	全球領先的資訊和通信技術解決方案提供者，為全球運營商、企業和消費者設計、開發、製造和銷售電信系統、移動設備和企業網絡解決方案，並在深圳證券交易所和香港聯交所雙重上市	中國	智能終端產品、元器件及產品解決方案	商業票據	199,425	5.7
客戶D	2019年	一家專註於半導體顯示、新能源光伏、半導體材料的全球化高科技製造企業的附屬公司。於深圳證券交易所上市	中國	智能終端產品及AIoT產品	商業票據	53,416	1.5
客戶F	2023年	全國中小企業股份轉讓系統掛牌公司，專業從事物聯網及移動互聯網終端產品的研發、生產、銷售，包括智能通信設備、物聯網智能終端、智慧教育解決方案	中國	AIoT產品和組件	電匯	25,295	0.7
客戶E	2020年	上海證券交易所、香港聯交所上市公司的專業化子公司，專註於智能終端的研發、生產、分銷、零售、售後服務全產業鏈業務，擔任終端龍頭代理商和母公司自有品牌設備的製造商	中國	智能終端產品	電匯	14,229	0.4

附註：

- (1) 指深圳傳音控股股份有限公司。傳音自2014年起成為我們的客戶之一，並自2020年起亦成為我們的供應商之一。詳情請參閱「客戶及供應商的重量—我們與傳音的關係」。
- (2) 指中興通訊股份有限公司。

截至2025年12月31日止年度

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

客戶	業務關係 開始年份	背景及 主要業務活動	地區	購買的 主要產品／服務	付款方式	交易金額 (人民幣 千元)	佔總收入的 百分比 (%)
客戶A <sup>(1)</sup>	2014年	一家領先的智能硬件公司，主要從事智能手機和智能硬件的研究、開發、生產和銷售，於上海證券交易所科创板上市	中國	智能終端產品、AIoT產品及產品解決方案	電匯	2,543,484	79.0
客戶B <sup>(2)</sup>	2019年	全球領先的資訊和通信技術解決方案提供商，為全球運營商、企業和消費者設計、開發、製造和銷售電信系統、移動設備和企業網絡解決方案，並在深圳證券交易所和香港聯交所雙重上市	中國	智能終端產品、元器件及產品解決方案	商業票據	462,758	14.4
客戶D	2019年	一家專註於半導體顯示、新能源光伏、半導體材料的全球化高科技製造企業的附屬公司。於深圳證券交易所上市	中國	智能終端產品及AIoT產品	商業票據	79,294	2.5
客戶G	2023年	深圳證券交易所上市公司，是全球領先的專業無線通信解決方案提供商，為公共安全、公用事業、交通、工業客戶研發、製造、銷售雙向無線電終端及其他專業無線通信設備	中國	AIoT產品及元器件	商業票據	34,629	1.1
客戶H	2025年	資訊和通信技術領域的一家私營公司	南非	智能終端產品及元器件	電匯	21,220	0.7

附註：

- (1) 指深圳傳音控股股份有限公司。傳音自2014年起成為我們的客戶之一，並自2020年起亦成為我們的供應商之一。詳情請參閱「客戶及供應商的重疊—我們與傳音的關係」。
- (2) 指中興通訊股份有限公司。

## 業 務

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（擁有或據董事所知擁有超過5%的已發行股本）於往績記錄期間各年度的任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無主要客戶要求終止其與我們的協議。

### 客戶及供應商的重疊

於往績記錄期間各年度，我們的若干五大客戶亦為我們的供應商，且於往績記錄期間各年度，我們的若干五大供應商亦為我們的客戶。該重疊主要歸因於我們採用buy-and-sell模式，根據該模式，我們向若干客戶採購若干材料組件以供製造。除傳音外，於往績記錄期間各年度，該等供應商（亦為我們的客戶）所產生的收入均佔我們總收入不足5%。

	年份	銷售額 (人民幣千元)	採購額 (人民幣千元)
客戶A/供應商A <sup>(1)</sup> .....	2023年	1,764,997	1,246,832
	2024年	3,116,843	1,618,181
	2025年	2,543,484	1,551,594
供應商C .....	2023年	18,350	56,309
	2024年	7,593	8,999
	2025年	11	84
供應商H .....	2023年	–	1,938
	2024年	454	42,096
	2025年	–	31,410

附註：

(1) 指深圳傳音控股股份有限公司。

於往績記錄期間，供應商C為我們的客戶之一。供應商C主要從事電信設備銷售。我們與供應商C的業務關係始於2023年。於往績記錄期間，我們從供應商C採購平板，且我們亦根據供應商C的需求向其銷售零部件。

於往績記錄期間，供應商H為我們的客戶之一。供應商H主要從事液晶模組顯示面板銷售。我們與供應商H的業務關係始於2023年。於往績記錄期間，我們向供應商H採購屏幕，且我們亦向供應商H銷售陳舊零部件。

---

## 業 務

---

我們的董事確認，我們向傳音、供應商C及供應商H進行的所有銷售及採購均於日常業務過程中按正常商業條款及按公平基準進行。根據弗若斯特沙利文的資料，有關供應商及客戶的重疊符合行業慣例。

### 我們與傳音的關係

於往績記錄期間，傳音為我們的最大客戶及最大供應商：

- 傳音控股成立於2013年，在上海證券交易所科創板上市（股票代碼：688036），是一家主要專注於全球新興市場的智能硬件和移動互聯網服務提供商。多年來，傳音在非洲、南亞、中東和拉美等新興市場建立了強大的市場地位和顯著的牌譽影響力。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年按手機銷量計，傳音是全球第三大手機提供商。整體來看，傳音是全球智能終端行業的重要客戶，牌譽認知度強，規模可觀。
- 我們與傳音的業務關係始於2014年。我們與傳音一直保持着長久的合作關係，我們的合作模式也隨着時間的推移在多個產品品類上逐步深化。在我們合作的初始階段，我們主要向傳音提供研發相關服務。此後，我們的合作不斷深化。而自2020年起，我們與傳音的合作逐步擴展至成套ODM業務模式，從早期的研發服務延伸至涵蓋產品定義及規劃、研發設計、物料採購、製造及交付的綜合服務。隨着時間的推移，我們合作的產品類別逐漸從手機、平板等智能終端產品拓展到智能手錶及其他AIoT相關產品。我們與傳音旗下的多個牌譽（包括ITEL、Infinix和TECNO）亦緊密合作。
- 我們與傳音的合作主要涵蓋兩個方面。首先，在智能終端產品銷售方面，我們為傳音（我們的客戶之一）提供產品的研發、設計、製造及交付服務，並參與了多款合作機型的開發與量產。其次，傳音亦於2020年成為我們的供應商之一。在採購安排方面，我們主要通過buy-and-sell模式向傳音就合作產品採購若干電子組件（比如說芯片和存儲）。根據弗若斯特沙利文的資料，該buy-and-sell模式通常獲主要的國際智能硬件牌譽採用，以維持與關鍵ODM供應商的關係，同時考慮到產品規格和產品品質要求的技術保密性。傳音向其供應商購買若干電子芯片並隨後轉售予我們，以滿足我們合作產品的生產需求。在項目合作過程中，傳音通常提出產品要求並在關鍵節點進行評審，而我們主要負責可行性評估、研發與設計、工程實施、製造及後續交付。
- 與傳音的客戶及供應商關係源自我們的業務合作模式及供應鏈安排。於往績記錄期間，我們向傳音銷售產生的收益分別佔我們各年度總收入的79.3%、88.8%及79.0%，而向傳音集團的銷售量分別佔各年度總銷售量的77.7%、86.5%及65.8%。根據弗若斯特沙利文的資料，就收入而言，智能終端產品製造解決方案供應商集中於主要客戶的情況並不少見。同時，我們自傳音的採購額分別佔我們採購

---

## 業 務

---

總額的58.3%、62.2%及56.8%。於往績記錄期間，我們與傳音之間的交易額波動主要歸因於特定項目的表現以及行業供需因素，並不一定表明我們合作關係出現任何重大不利變化。2024年我們與傳音的交易額增加，主要是由於當年熱銷機型數量增加。2025年交易額下降，主要是由於行業內內存供應短缺導致出貨量下降。

董事認為，我們與傳音的業務關係在商業上屬合理，主要原因如下：

- 我們的行業定位與傳音互補，我們的上下游合作互惠互利。我們主要從事智能終端產品及AIoT產品的研發、設計、生產及交付，並為客戶提供綜合ODM服務。另一方面，傳音則是專注於全球新興市場的主要智能硬件和移動互聯網服務品牌商，擁有強大的品牌影響力、市場渠道和終端市場銷售能力。我們與傳音在智能終端產業鏈的不同層級運營，我們主要作為上游ODM製造商，傳音作為下游品牌運營商，從而在產業鏈內形成清晰的角色分工。多年來，我們與傳音聯合推出了多款暢銷機型。總體而言，我們和傳音的業務關係是我們合作模式自然結果。
- 我們可以和傳音共同協作和共同成長，傳音對ODM服務有持續需求，我們與其現有的合作模式有助於維持我們業務關係的連續性。
  - 目前，消費電子行業正經歷穩定增長，傳音增長前景廣闊，進一步合作機會充足。受益於其效率、成本優勢和專業化，ODM模式在消費電子產品中不斷獲得更高的滲透率。傳音作為全球領先的消費電子品牌，經營業績保持穩定，增長潛力強勁。同時，傳音積極拓展新產品品類，不斷豐富產品組合。儘管其內部生產主要集中於核心智能手機產品，其委聘ODM供應商製造其自產產量以外的若干智能手機、功能型手機、AIoT產品及其他產品，以應對季節性訂單波動及利用ODM供應商的專業能力推出新產品。因此，傳音對ODM服務的需求預計將保持強勁。根據弗若斯特沙利文的資料，考慮到產品規格的技術保密性及產品質量要求，該Buy-and-Sale模式為主要國際智能硬件品牌維持其核心ODM供應商的常見做法。
  - 在此背景下，在與傳音的合作中，我們不僅承擔純粹的製造角色；而且，我們是一家綜合ODM服務提供商，擁有涵蓋多產品品類的研發、設計、供應鏈整合及量產交付能力。我們與傳音合作超過12年，並建立了服務傳音的專門團隊，通過該團隊，我們形成了相對成熟的產品研發和產品及交付機制。在我們的合作過程中，我們應用了多項生產工藝和技術解決方案，包括鋁材衝壓工藝、FMDA工藝和創新防水設計工藝，以協助傳音提升產品競爭力、控制成本和實現產品差異化。此外，除回應傳音提出的產品需求外，我們亦根據海外市場調研、產品趨勢分析及積累的技术專長，主動

---

## 業 務

---

向其提供產品方案及原型產品，並於該等方案獲接納後參與相關項目的後續合作。總體而言，我們與傳音的合作模式呈現出一定的共同開發、共同推進產品商業化的特徵，因此我們的關係呈現出較強的持續性。

- 我們與傳音的所有合作乃於日常業務過程中按正常商業條款及公平基準磋商及進行。我們一般商業磋商與傳音訂立供應協議，相關銷售及採購交易按市場條款進行，定價公允，並與雙方的日常業務過程一致。作為受監管的市場參與者，傳音與本公司均建立了較為健全的內部控制和供應鏈管理機制，相關合作以透明、規範、可持續的商業基礎為支撐。

董事認為，我們對傳音的依賴風險整體可控，且我們與傳音的業務關係不大可能於可見將來發生任何重大不利變動或終止，主要原因如下：

- 品牌客戶更換其ODM供應商的壁壘相對較高，因此各方之間的長期合作往往表現出一定程度的黏性。在選擇合資格供應商時，傳音會考慮一系列因素，包括（其中包括）其規模、資質、財務實力、共同研發能力、項目管理能力、質量管理能力、供應鏈管理能力、製造能力及生產能力的全面評估，方可加入其合格供應商體系。一旦ODM供應商隨著時間推移根據該等關鍵標準經過驗證，品牌客戶通常不會更換該供應商，以避免與更換供應商相關的額外成本和風險，包括與研發協調、質量驗證、產能匹配和交付時間表相關的成本和風險。
- 我們來自傳音的訂單量並非完全不可見；相反，我們能夠透過滾動預測及日常項目溝通進行業務規劃。傳音定期向我們提供滾動預測，以便我們進行物料準備和產能規劃，其他品牌客戶亦普遍採用此做法。儘管此類預測或因市況而變化，但其仍然為我們提供一定程度的需求可見性，並有助於我們安排產能及供應鏈資源。除該等滾動預測外，我們亦組建了一支專門的團隊，與傳音的採購、產品及其他相關人員保持持續溝通，以跟進交付計劃及合作項目的進度。儘管上述滾動預測通常不代表對未來的採購做出具有約束力的承諾，但它與日常溝通機制一起有助於我們及時了解傳音的需求變化，並減少營運規劃的不確定因素。
- 我們用於生產傳音產品的生產線以及與傳音的合作皆不存在排他性限制。若與傳音的合作減少或終止，原則上，我們現有的生產線可以用於服務其他客戶，而無需產生重大的重新規劃成本。

---

## 業 務

---

儘管我們對傳音有一定的集中度，對傳音的銷售量佔比從2024年的86.5%下降至2025年的65.8%，表明我們對傳音的依賴程度穩步下降。目前，我們正從客戶、市場及產品三個維度持續推動多元化發展。在客戶拓展方面，我們已經與多家潛在客戶及現有客戶合作或正在推進合作，覆蓋智慧能源、金融支付、汽車電子等領域。在市場拓展方面，我們將繼續拓展北美、亞太及歐洲等市場的客戶。在產品拓展方面，我們將持續推廣智能終端產品及AIoT產品等品類，並提高與現有客戶在多元化產品領域的合作比例，以增強業務的整體韌性。從2024到2025年，我們來自銷售AIoT產品的收入增速達59.6%。

### 售後服務

我們相信，及時且有效的售後支援對於維持長期客戶關係及確保產品在終端用戶應用中表現穩定至關重要。鑒於我們平台型全棧的業務模式，我們的售後服務主要提供予業務客戶，且通常透過我們的項目團隊及客戶服務／質量團隊提供，涵蓋產品部署及量產期間的技術支援、問題排查，以及在出現產品或組件質量問題時協調糾正及預防措施。

我們通常透過閉環質量管理方法為客戶提供支持，涵蓋問題識別、根本原因分析、糾正措施實施及持續改進。我們的研發、製造及質量團隊通力合作，分析缺陷及偏差，制定技術改進措施，並在必要時實施流程優化。在適當情況下，我們提供技術分析及解決方案建議，以協助客戶解決產品問題並提高產品的整體可靠性。除上述售後服務外，我們一般為客戶提供12個月的保修期。對於國內客戶，我們通常提供替換部件作為售後支援的一部分。一旦發現問題，我們會安排將相關備件送達客戶，屆時由客戶現場更換故障組件。對於海外客戶，視乎問題的性質及緊急程度，我們亦可提供現場或駐場工程師支援方案，以協助故障排查及問題解決。透過該等安排，我們致力確保提供及時高效的售後支援，並盡量減少對客戶運營的影響。

當出現質量問題或客戶投訴時，我們通常會與客戶協調以了解相關操作背景及應用場景，確定問題成因，並視乎情況採取補救措施。該等措施可包括對產品配置或申請條件的調整、韌體／軟件更新、組件級修復及／或製造工藝改進，旨在防止後續生產中再次發生。

我們亦根據客戶要求及合約安排，就缺陷產品維持退換貨處理安排。此外，我們進行定期的客戶溝通及反饋收集，以評估滿意度並識別改進機會，這亦為產品迭代優先順序及客戶特定的定制需求提供依據。

### 定價

我們在釐定產品價格時會考慮各種因素，包括物料清單及其他生產相關成本、與項目執行及交付相關的營運成本、客戶需求及規格、採購及供應鏈狀況，以及相關市場的競爭

---

## 業 務

---

格局。一般而言，我們的定價主要採用成本導向法，並考慮材料成本及其他經營成本，且視乎產品類別及範圍，按各個項目與客戶進行磋商。

鑒於我們交付的產品類別及規格廣泛，我們的產品定價存在重大差異。就智能手機及平板電腦等成熟產品類別而言，定價通常較多由市場驅動，且利潤率往往與行業規範大致一致；而就若干AIoT產品而言（尤其是我們參與共同開發並保留較強技術槓桿的產品），盈利能力可能相對較高。

我們亦會考慮整體市場狀況及同業提供的同類產品定價，並力求維持商業上合理的定價結構，以支持可持續的客戶關係及長期合作。

### 營銷

我們採用以客戶為中心的營銷方式，以建立及擴大我們的業務關係，並提升我們在目標市場的品牌知名度。我們的營銷活動主要旨在支持客戶獲取及關係發展，並與我們的銷售職能協調開展。截至2025年12月31日，我們的銷售及營銷團隊由37名人員組成。我們的銷售人員派駐於業務單位及產品線，以支持特定業務線的客戶開發及客戶管理。

作為我們營銷及業務發展工作的一部分，我們參與行業展覽及其他線下的客戶參與活動。我們每年均於香港電子產品展參展，且過往亦主要以訪客身份參加其他展覽，以識別及發展潛在客戶關係。隨著我們不斷擴張，我們擬進一步優化我們的銷售及營銷網絡，以加強在現有及新市場的地理覆蓋範圍。

### 質量控制

我們已建立並實施經記錄的質量管理程序，涵蓋我們營運的關鍵方面，包括供應商質量管理、進料檢驗、過程質量控制及客戶質量支持。我們的質量體系分為五個職能團隊：研發質量、供應商質量、IQC、生產質量及客戶服務質量—截至2025年12月31日的總人數為55人。我們亦於產品開發及測試期間執行結構化質量審查點，且我們的質量設計及控制框架乃參考基於ISO 9001的質量原則而制定。

我們就軟件及測試質量管理維持標準化流程，包括有關軟件開發、軟件發佈及軟件評審的書面程序，以及硬件／軟件測試程序、GMS測試管理程序及關鍵部件測試程序等測試程序，並就交付物及質量就緒情況設有標準化開發關卡及清單。該等程序旨在確保在整個開發生命週期中，質量要求、關鍵產品參數及性能產出均與協定的產品要求保持一致。

我們的質量控制措施可詳述如下：

- **供應商選擇及管理。**我們維持由供應鏈團隊主導的供應商管理流程，包括供應商開發及商務談判，而質量問題則由我們的供應商質量職能部門處理。倘出現

---

## 業 務

---

重大質量問題，我們一般會根據相關質量協議並透過評估質量損失的性質及程度予以處理，且我們會與供應商協作以達成補救方案。

- **來料檢驗(IQC)**。供應商交付的物料通常須經IQC檢驗，方可入庫。我們制定物料檢驗標準，倘進料不合格情況超過相關驗收標準，質量部門將安排供應商退換貨。進料檢驗結果均予以記錄，且合格項目經掃描並記錄至本公司系統，以進行存貨入庫管理。
- **生產流程質量控制**。我們在整個製造過程中實施過程質量監控及檢查安排。生產質量控制透過定義的檢驗活動及報告進行，而對不合格產品的處理則按照內部質量處理程序執行。
- **成品測試及發佈**。我們維持測試及驗證要求，以確保製成品在發運前符合內部質量標準及客戶規格。測試要求可能因產品類別及客戶要求而異。
- **倉儲及追溯控制**。我們對物料及貨物實施進貨檢驗、基於系統的庫存入賬以及識別／追溯控制。
- **客戶質量支持及反饋機制**。面向客戶的質量支援由我們的客戶服務質量職能部門處理，該部門負責支援問題分類及採取糾正措施。倘質量問題涉及供應商物料，則啟動供應商質量及相關質量協議機制以解決問題並界定責任。

### 倉儲及物流

我們致力於維持高效的物流及倉儲架構，以支持生產執行及客戶交付的可靠性。我們的倉儲及物流安排旨在加強物料可追溯性、提高存貨透明度，並促進及時的入庫及內部調撥。截至最後實際可行日期，我們在中國經營兩座自營倉庫，包括(i)位於我們宜賓生產基地的自有倉庫及(ii)位於深圳的租賃週轉倉庫。

我們的宜賓倉庫位於我們的宜賓生產基地內，並以自有產權持有。在國內採購的材料主要存放於宜賓工廠倉庫，供應商根據我們的生產需求（通常與一至兩週的生產需求保持一致）安排交付。我們根據實際訂單及規劃發佈管理內部調撥及生產供應。

於深圳，我們經營一間租賃中轉倉庫，主要用作入境接收及中轉樞紐。國內供應商一般將物料送達至我們指定的深圳中轉倉庫，而在緊急情況下，亦可直接送達至我們指定的工廠。送達倉庫的物料須接受進料品質管制（「IQC」）檢驗，且在檢驗合格後，經掃描並記錄，透過我們的ERP／MES系統進行庫存入庫管理。深圳中轉倉庫目前係租賃，租約期將於2026年5月底屆滿；屆滿後，考慮到該中轉設施的營運便利性，我們正考慮搬遷至新址。

---

## 業 務

---

就透過香港渠道採購的材料（主要為若干關鍵芯片及存儲組件）而言，供應商送貨至我們指定的香港倉庫，而我們根據生產需要安排申報及進口手續。

就運輸責任而言，國內運費一般由供應商承擔；倘物料送達至本公司指定倉庫（如深圳中轉倉），本公司通常會安排後續運輸至相關廠址。除一般行業標準外，我們並無特殊運輸要求，且我們不處理危險品運輸。

我們亦就若干運輸路段（例如宜賓生產基地與深圳週轉倉庫之間的調撥）聘用第三方物流服務供應商，並由工廠團隊主要負責日常協調。我們根據公司規模、行業聲譽及業務合作等因素選擇物流合作夥伴。

### 存貨管理

我們的供應鏈及存貨管理旨在支持訂單下達、採購、製造執行及交付之間的高效協調。我們維持適合生產計劃要求的合理存貨水平，並力求在供應可靠性與存貨效率之間取得平衡。在釐定採購及存貨策略時，我們考慮客戶需求、預測可見度、採購前置時間及主要材料的市場狀況，並對不同類別的材料採取差異化的備貨方式。

我們實施以需求為導向的存貨管理架構。就生產材料而言，我們採用集中採購模式，據此各業務單元提交滾動預測，而我們亦定期向供應商進一步溝通滾動13週預測。規劃職能部門每週兩次根據實際訂單發佈物料需求，而我們的供應鏈團隊則據此執行採購行動。此滾動式框架使我們能夠協調供應商下單、監控交付時間表，並根據客戶需求及生產要求的變化調整採購數量。

在倉庫及入庫控制方面，國內供應商通常將物料送達至我們的指定地點，包括我們的深圳週轉倉（且在緊急情況下，直接送達至指定工廠）。就透過香港渠道採購的材料（主要為若干關鍵晶片及存儲組件）而言，供應商送貨至我們指定的香港倉庫，而我們根據生產需要安排申報及進口。就入庫而言，我們採取檢驗優先的方法：送達倉庫的物料須接受IQC檢驗，合格項目經掃描並記錄於我們的系統中，以進行庫存入賬管理，目前透過ERP及MES系統進行管理。

我們積極管理存貨賬齡及存貨週轉。存貨內部按月度基準進行檢討，而就逾期材料而言，相關業務負責人會討論並釐定適當的處理措施。在投入生產前，材料均經過檢查以確保其並未過期；倘擬使用過期項目，則須進行風險評估，且經評估為具有風險的項目不得使用。此外，我們按季度設定內部存貨週轉目標，目標水平通常約為30日，且我們已透過與供應商關係管理(SRM)相關的流程控制加強進貨控制，以使供應商交貨與生產需求及時間更趨一致。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的存貨週轉天數分別約為31天、31天及51天。於2023年12月31日、2024年12月31日及2025年12月31日，年末存貨餘額分別為人民幣109.2百萬元、人民幣452.2百萬元及人民幣365.7百萬元。詳情請參閱「財務資料—綜合財務狀況表的選定項目—存貨」。

### 信息技術

信息技術系統對競爭力及高效運營至關重要。我們利用及維護與我們的業務增長同步發展的IT系統。我們已建立一套涵蓋營運所有重大方面的信息技術系統，包括存貨管理、生產、質量控制、外部關係管理、內部關係管理及營運管理。我們的信息技術團隊負責根據業務擴張開發及維護信息技術系統，並對其進行定制以滿足我們的業務需求。我們關鍵的信息技術系統載列於下文：

- **ERP系統**。我們的企業資源規劃系統（「ERP」）協助我們整合各部門的核心業務流程，包括財務管理、供應鏈、生產及存貨。其可提供實時數據分析、降低成本、提升營運效率並支持我們的決策過程，從而增加我們的柔性及競爭力。其促進生產計劃、存貨管理、採購、供應鏈營運及財務等核心活動的管理。其亦支持遵守行業法規及標準，確保本集團各項業務營運順暢。
- **MES系統**。我們的製造執行系統（「MES」）是連接ERP與生產部門之間的重要橋樑。該系統的核心功能包括生產調度、資源管理、質量控制、數據採集以及實時監控工廠人員、設備和材料。其協助我們進行及時檢查、提高生產效率，並最大限度地減少停機時間及生產錯誤，從而優化我們的生產流程並提高我們的資源利用率。其為我們提供更高的透明度及控制權，支持我們的決策過程，促進智能製造及精益生產，從而增強我們的競爭力及市場反應能力。
- **OA系統**。我們的辦公自動化（「OA」）系統主要用於日常辦公管理。該系統通過為文件管理、審批簽字程序和內部協作提供集中式平台，簡化日常行政管理任務、增強溝通並提高整體組織效率。
- **CRM系統**。我們的客戶關係管理（「CRM」）系統在整個客戶生命週期中管理及分析客戶互動與數據。其主要功能包括聯繫人管理、銷售自動化及客戶服務。其整理客戶資訊，使營銷任務自動化，跟進客戶互動，並提供對客戶行為及偏好的見解。這有助於我們更有效地調整營銷工作、個性化溝通、優化銷售流程，並最終提升客戶滿意度。
- **PLM系統**。我們的產品生命週期管理系統（「PLM」）作為一個集中平台，用於管理從研發流程到批量生產及產品更新的整個產品生命週期內的產品開發。PLM系統透過為產品資訊管理提供結構化環境，實現研發、供應鏈及製造團隊之間

---

## 業 務

---

的跨職能協調。這有助於我們規範開發流程並降低開發風險。此外，PLM系統增強了可追溯性，支持符合客戶規格及行業標準。

- **人力資源管理系統。**我們的人力資源管理系統（「HRM」）支持對我們勞動力及人力資本發展的集中管理。其主要功能包括員工信息管理、招聘及入職、績效評估及培訓管理。人力資源管理系統有助於簡化人事流程、加強人力規劃及改善人才發展。其亦支持遵守內部政策，同時加強組織效率及員工參與度。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何對我們的業務運營造成重大不利影響的信息技術系統故障或停機。

### 知識產權

我們依賴自身的專有技術及生產專門知識，以維持我們在經營所在市場的競爭地位，且我們透過廣泛的研發活動創造知識產權。我們的一般政策是，就不斷研發且被認為具有商業意義的可專利成果，在中國及其他適當司法管轄區持續申請專利。我們的專利組合涵蓋了我們用於產品的專有技術，以及我們產品設計和製造工藝的多個方面。

我們主要通過知識產權法，並結合使用中國的專利、商標、商業秘密和其他知識產權法來保護我們的知識產權和專有權利。截至最後實際可行日期，我們在全球擁有強大的知識產權組合，包括在中國的560多項專利、軟件著作權及商標。我們的專利涵蓋關鍵領域，主要包括電信、射頻天線設計、定位技術、AI語音交互及電子組件製造。在中國的專利中，我們有64項發明專利及51項實用新型專利。截至同日，我們已在中國提交超過120項專利申請。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有62項註冊商標。

我們採取一系列內部控制政策和措施來保護我們的知識產權和商業秘密。我們積極為技術創新申請專利，並利用專利權維護我們的合法權益。同時，我們的知識產權團隊積極採取合理措施，以偵測可能侵犯我們知識產權權利的行為。一旦發現任何競爭對手可能存在專利侵權行為，我們會對競爭產品進行深入分析及比較。對於確認侵犯我們專利的產品，我們通常會及時採取法律行動，包括獲取證據及提起相關訴訟。此積極主動的方法凸顯了我們對保護知識產權及維持市場競爭優勢的承諾。我們依靠保密協議來保護我們在非專利專有技術和難以申請專利的製造過程中的權益。我們與僱員、供應商及其他戰略合作夥伴簽訂的所有合約都需經內部法務團隊的審查和批准，以確保合約中載有足夠的保護條款，防止未經授權的披露。據我們所知、所悉及所信，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的知識產權未遭受第三方提出的任何重大知識產權索償。

---

## 業 務

---

### 競爭

我們主要在全球智能硬件及AIoT行業經營業務，該行業高度競爭且市場集中。根據弗若斯特沙利文的資料，全球智能硬件及AIoT行業正處於結構調整及技術演進時期。於往績記錄期間，智能終端（包括智能手機及平板電腦）的需求已出現穩定跡象，而AIoT相關產品（如智慧穿戴設備、音頻設備及智能眼鏡）在不同應用場景及區域市場則經歷了差異化增長。特別是，受不斷演變的用戶需求及底層技術進步所驅動，在選定的消費者及工業領域中採用AI驅動的智能硬件之趨勢持續擴大。

智能硬件及AIoT市場的持續發展為ODM及全棧硬件服務供應商帶來增長機遇。然而，競爭格局仍然充滿動態且日益激烈。我們主要與其他提供智能硬件及AIoT解決方案的ODM公司競爭，亦與若干已從組件級供應擴展至系統集成、產品開發及解決方案交付的上游製造商競爭。我們行業的競爭基於多項因素，包括工程及研發能力、執行速度、產品質量及可靠性、供應鏈整合、成本控制，以及在多個產品類別及應用場景中支援客戶的能力。

倘我們無法在硬件及軟件工程、系統集成、供應鏈協調、質量管理及項目執行等領域維持及提升能力，或倘我們未能吸引及留住關鍵技術及管理人員，我們可能面臨更大的競爭壓力，這可能對我們的業務表現、客戶關係及市場地位產生不利影響。

在這種競爭背景下，我們在技術、營運及客戶協作方面建立了一系列競爭優勢。我們與知名品牌客戶保持長期合作關係，並與其緊密合作，以提供針對其特定要求而定制的產品解決方案。憑藉我們以Innovatech平台為基礎的研發體系及累積的工程經驗，我們能夠提供涵蓋產品定義、開發及製造協調的整合設計與工程服務，範圍橫跨多種智能終端及AIoT硬件類別。

我們亦獲益於我們在多個技術領域的系統級集成及應用工程經驗，包括(i) 4G/5G連接及射頻平台適配、(ii)高精度定位及導航、(iii)快充及電池管理系統(BMS)相關工程，以及(iv)AI算法及雲端設備集成，這使我們能夠提供差異化的智能硬件產品解決方案。透過持續優化我們的營運流程以及與上游供應商的緊密合作，我們力求提高執行效率、縮短開發週期，並在競爭激烈的市場環境中支持客戶的可持續增長。

請參閱「行業概覽—全球智能硬件製造解決方案行業分析」。

### 數據保護

作為一家主要服務於企業客戶的全棧硬件產品及解決方案提供商，我們在日常業務過程中收集、處理及使用各種類型的數據，以支持產品定義及規劃、具備雲端協同的軟硬件集成開發、製造運營、供應鏈協作及客戶項目執行。鑒於我們的業務模式，我們處理的數據主要是技術、運營及項目相關的數據，而不是面向消費者的大規模個人數據。我們可能收集及處理的數據類型一般包括：

- 研發、試產及製造過程中產生的產品設計、性能、驗證及測試數據；

## 業 務

- 我們的數字化管理貫穿整個運營鏈所產生的運營及供應鏈數據，如生產計劃、工作流程記錄、材料使用、質量控制及物流相關信息；
- 客戶提供的嚴格用於產品開發、項目交付及其他業務執行目的的技術規範、項目要求及相關文檔；及
- 內部系統及運營記錄，包括系統訪問日誌、流程記錄及其他用於支持IT管理、運營效率及系統安全的數據。

我們僅將此類數據用於合法的商業目的，包括產品開發、質量保證、運營管理、流程優化、供應鏈協調、合規監控以及提高客戶服務及整體運營效率。倘個人信息涉及特定的業務場景，我們會根據適用的法律及合同要求處理此類信息，並且僅在相關業務目的所必需的範圍內處理此類信息。

我們非常重視數據安全及隱私保護。基於雲端協同的軟硬件一體化開發模式及數字化運營體系，我們已制定有關數據處理、系統安全及信息訪問控制的內部管理措施及操作程序。特別是，我們強調保護客戶提供的技術及項目信息，維護我們內部系統的安全性與完整性，並根據需要知悉原則管理對運營及技術數據的訪問。

我們已採取內部控制措施，旨在支持在整個業務運營中安全處理數據，包括訪問權限管理、使用及共享相關信息的內部審批程序、系統運行監控、日常數據備份及其他旨在降低運營及信息安全風險的安全管理措施。我們亦尋求通過符合業務發展和運營需求的持續內部管理及IT營運措施，以提升我們的數據保護能力。

截至最後實際可行日期，我們並無違反適用的中國法律及法規，將我們在中國內地營運過程中收集及產生的任何個人資料或重要數據轉移至中國內地以外地區。我們已在所有重大方面遵守我們經營所在司法權區有關網絡安全、數據安全及隱私保護的相關法律及法規。我們的董事確認，在與數據安全、數據隱私或網絡安全事宜有關的各種情況下，我們並無受到任何重大行政處罰，亦無涉及任何尚未解決的重大訴訟或仲裁。

## 僱員

截至2025年12月31日，我們在中國擁有2,110名全職僱員。下表載列截至同日按職能劃分的僱員明細：

業務職能	僱員數目	百分比(%)
生產.....	1,425	67.5
研發.....	535	25.4
行政.....	113	5.3
銷售.....	37	1.8
總計.....	<u>2,110</u>	<u>100.0</u>

---

## 業 務

---

我們秉承以員工為中心的核心價值觀，注重改善員工的工作環境，實現其個人價值，提高其生活質量，促進其職業發展，這亦是我們發展戰略的重要組成部分。我們視員工為核心資產，並致力於提升本公司的士氣及凝聚力。

根據相關勞動法律法規，我們就及時簽署員工合約、及時足額支付工資、繳納社會福利、假期及福利待遇制定了各項勞動管理政策。此外，我們設有績效考核制度，根據整體業務目標評估管理人員的表現。此外，我們建立了培訓體系，為員工提供培訓，並鼓勵彼等於業餘時間主動學習。

此外，我們非常重視企業文化的培育，旨在創造一個健康、積極和相互合作的工作環境。我們亦組織體育比賽、職業技能競賽、節日晚會及其他康樂活動等社交活動，以有效增強團隊凝聚力。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何可能嚴重損害我們的業務及形象的罷工、抗議或其他重大勞資糾紛。截至最後實際可行日期，我們的僱員由工會代表。

### 勞務派遣

我們透過勞務派遣安排僱傭部分勞動力，其中工人由第三方人力資源機構聘請，但為我們提供服務。根據自2014年3月1日起生效的《勞務派遣暫行規定》，用工單位應當嚴格控制勞務派遣用工數量，使用的被派遣勞動者數量不得超過其用工總量的10%（「上限」）。截至2025年12月31日，我們聘用的派遣員工人數超過該上限，主要由於隨著客戶訂單需求增長，我們短期內需要額外工人以交付客戶訂單，導致派遣員工人數於相關期間超過規定的上限。派遣勞工主要從事組裝、包裝、裝箱及貼標等輔助性及臨時性工作。我們的中國法律顧問已告知我們，根據相關中國法律法規，倘勞務派遣人員人數超過該限額，勞動行政部門可責令僱主在限期內作出整改，而未能在限期內作出整改的，勞動行政部門可按每名派遣人員處以人民幣5,000元至人民幣10,000元不等的罰款。於往績記錄期間，我們聘用的勞務派遣人員人數曾超出上限。然而，我們已主動作出整改，並降低勞務派遣人員的比例，以嚴格遵守相關中國法律法規。據我們的中國法律顧問告知，鑑於處以該等罰款的前提是未能在勞動行政主管部門責令的限期內改正違規行為，而我們已就過往的違規情況自願作出整改，故我們被處以罰款的風險甚低。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們及我們的附屬公司並未因勞務派遣而受到相關政府部門的任何行政處罰或其他紀律處分。截至最後實際可行日期，我們已優化勞務派遣人員安排，以確保我們聘用的勞務派遣人員人數在限額之內。我們已就勞務派遣員工的使用設定10%的門檻，並將其分配至各部門，且納入部門主管的績效評估中。部門必須就聘用派遣員工提供明確理由，且我們利用人力資源

---

## 業 務

---

信息系統，即時監控整個組織的勞動力數據及派遣員工比例。亦請參閱「風險因素－與政府法規有關的風險－未能遵守勞動法律法規（包括與為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金有關的法規）可能使我們面臨法律責任、罰款及其他法律或行政制裁以及聲譽受損」。

### 社會保險及住房公積金

根據中國法律法規的規定，我們參與由相關地方市級及省級政府組織的住房公積金及多項僱員社會保險計劃，包括住房、養老、醫療、工傷及失業保險計劃。根據適用中國法律，我們須按僱員薪金的特定百分比向法定僱員福利計劃繳款，最高不超過地方政府不時規定的上限。於往績記錄期間，我們並未根據相關中國法律法規向僱員的社會保險及住房公積金作出全數供款。此外，於往績記錄期間，我們通過第三方人力資源機構為若干僱員繳納社會保險或住房公積金，主要因為彼等更願意在各自的居住地繳納社會保險及住房公積金，以便在當地使用該等福利。

根據相關中國法律法規，倘僱主未按法律規定的費率及根據其規定的金額繳納社會保險金，甚至無繳納社會保險金，或可被責令糾正違規行為，並須在規定期限內支付所需供款，以及就每日延遲支付相當於欠繳金額最高0.05%的滯納金。倘若僱主未有在指定限期糾正錯誤支付社會保險供款，可能遭徵收逾期欠款一至三倍的罰款。此外，若未按規定足額繳納住房公積金，住房公積金管理中心可要求限期繳納欠繳金額。倘我們未能於上述規定時限內繳付款項，其可向中國法院申請強制執行。據我們的中國法律顧問告知，基於其與相關地方主管部門的諮詢，倘現行監管政策及環境並無重大不利變動，且並無針對我們的重大僱員投訴或舉報，則相關政府部門主動要求全額補繳歷史欠繳款項或對我們施加行政處罰的可能性甚低。根據人力資源社會保障部、財政部、稅務總局、國家醫保局發佈的《關於貫徹落實〈降低社會保險費率綜合方案〉的通知》，嚴禁相關部門對企業歷史欠費進行集中清繳。我們承諾，若主管部門要求補繳任何差額及／或繳納滯納金，我們將及時合規處理。我們將持續關注中國相關法律法規的最新動態，並在主管部門要求時結清欠繳款項。基於上述情況、相關政府主管部門的確認及公開資料，我們的中國法律顧問認為，我們被處以重大行政處罰並被相關主管部門要求主動全額集中補繳社會保險及住房公積金差額的可能性甚低。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關監管機構並無就我們的社會保險及住房公積金供款實施任何行政措施或處罰，我們亦無收到任何責令補繳差額款項的通知。此外，截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何僱員就我們的社會保險及住房公積金政策提出任何重大投訴。此外，根據人力資源和社會保障部於2018年9月21日頒佈的《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，其禁止行政機關集中清繳企業過往的社會保險欠費。上述最高潛在罰款是指倘若相關機關要求我們在指定

---

## 業 務

---

時限內補足全額付款或結清任何差額，而我們未能如期履行的情況。考慮到倘若及當相關機關要求時，我們將在規定期限內作出繳款，我們的中國法律顧問認為，我們被處以最高潛在罰款的可能性極低。此外，就《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋（二）》所載規定而言，我們的中國法律顧問認為，該司法解釋僅澄清現行法律法規，並未對我們施加任何額外義務或責任，亦未廢止現行有關社會保險及住房公積金繳存的法律法規。因此，這不會導致我們承擔額外的社會保險風險。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就社會保險及住房公積金供款的差額作出任何撥備。有關詳情，請參閱「風險因素－與政府法規有關的風險－未能遵守勞動法律法規（包括與為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金有關的法規）可能使我們面臨法律責任、罰款及其他法律或行政制裁以及聲譽受損」。

## 物業

截至2025年12月31日，在本公司擁有的所有地塊中，我們在中國宜賓擁有2幅用於製造及研發的地塊的使用權，總佔地面積約為67,148平方米。所有該等地塊均已獲得土地使用權證。

截至2025年12月31日，我們在中國內地租賃了11項物業用於生產及營運，每項物業均超過40平方米，在中國的總佔地面積約為17.7千平方米。

截至最後實際可行日期，我們並無單一物業按賬面值佔我們總資產的15%或以上。根據香港上市規則第5章及公司條例（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)條的規定，毋須載入公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述的估值報告中於土地或樓宇的所有權益。

## 保險

我們認為我們的保險保障充足，且符合我們經營所在行業的商業慣例。我們的業務及資產已由商業保險（包括商業意外險及財產險）承保。我們將繼續審查及評估我們的風險組合，並對我們的保險計劃進行必要及適當的調整，以符合我們的需求及行業慣例。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務作出任何重大保險申索。

然而，概不保證我們不會招致超出保單限額或在相關承保範圍之外的損失，或遭受相關申索。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們有限的保險保障未必覆蓋所有損失，這可能會增加我們的營運成本」。

---

## 業 務

---

### 環境、社會及管治

#### 環境、社會及管治

本公司認同環境、社會及管治(ESG)乃推動業務韌性與長遠成長的核心驅動力。我們將可持續發展視為經營策略的內在維度，不僅將其全面貫徹於日常營運細節，更協同價值鏈上下游積極實踐環境、社會及管治準則。我們堅信，透過持續提升管治效能並深化企業公民責任，能有效回應市場對合規的期待，並與全體利益相關方共創持久且穩健的社會與經濟價值。

#### 環境、社會及管治治理架構

本公司始終高度重視可持續發展，並將把相關理念納入最高管理層級的管治與決策體系。本公司已編製《董事會環境、社會及管治委員會工作細則(草案)》，擬定由董事會、環境、社會及管治委員會、環境、社會及管治工作小組及各職能部門組成的四層環境、社會及管治管治架構，擬於[編纂]後實施。依據《董事會環境、社會及管治委員會工作細則(草案)》，本公司於董事會轄下設立環境、社會及管治委員會。該委員會擬由四名成員組成，包括馬新強先生、陳妙波先生、李飛先生與孫海艷女士。其中，擬由馬新強先生擔任環境、社會及管治委員會主席，負責主持環境、社會及管治工作。

董事會對本公司的環境、社會及管治戰略、政策、風險管理及信息披露承擔最終責任，負責審批本公司的環境、社會及管治戰略、願景、中長期目標及關鍵績效指標，確保環境、社會及管治融入本公司整體發展戰略；對重大環境、社會及管治相關投資、併購、項目、政策及資源配置等進行追蹤決策。此外，董事會設立、授權並監督環境、社會及管治委員會的運作，審批其章程、職責及工作範圍；任命環境、社會及管治委員會成員，定期聽取環境、社會及管治委員會的匯報，並評估其運作效率及履職情況。

環境、社會及管治委員會是董事會轄下的專門工作機構，負責研究長遠發展規劃，推動環境、社會及管治理念深度融入本公司戰略、業務佈局、投資決策及供應鏈管理等環節，並就須經董事會審批的重大項目提供環境、社會及管治層面的專業建議。同時，該委員會將負責審視及制定環境、社會及管治願景、目標與中長期規劃，統籌識別、評估及監控涵蓋環境(如碳排放、環境合規管理、能源管理等)、社會(如僱員權益及職業健康與安全、供應鏈管理、產品質量與安全管理、社區關係等)與管治(商業道德、反貪污、數據安全與私隱保護等)等維度的重大風險，並審批相關應對方案與整改計劃。此外，其亦將持續監督管理層落實環境、社會及管治體系建設與目標達成，促進跨部門協同；定期審閱年度環境、社會及管治報告及相關披露文件，以確保信息真實、準確、完整，並統籌環境、社會及管治評級與投資者溝通等事宜。環境、社會及管治委員會還將致力於推進董事會架構的多元化，每年定期檢視董事會成員的組成情況及實踐成效，確保董事會在能力、經驗及管理等方面符合本公司長遠可持續發展需求。

---

## 業 務

---

環境、社會及管治委員會下設環境、社會及管治工作小組，負責具體工作落實。各職能部門負責協同配合，共同推進本公司各項具體環境、社會及管治策略與目標的落地執行，確保環境、社會及管治理念及相關管治措施於日常營運中得以切實貫徹。

### 環境、社會及管治風險管理及機遇評估

本公司高度重視內部監控在維持業務穩定性及保障財務表現方面的關鍵作用。為此，我們已構建由董事會風險管理委員會主導的「決策－執行－營運」三級風險管理架構，以確保風險管理工作常態化運行，並將重大風險評估有效融入本公司的戰略決策與規劃中。我們每年開展全面的風險識別與收集工作，建立風險案例數據庫，並按月實施自我評估及動態監測機制。風險識別範圍廣泛涵蓋政策與法規合規性、日常營運、供應鏈穩定性、客戶業務狀況，以及環境與社會等多個維度。

為應對宏觀層面的變化，本公司已建立由市場部主導的全球政治與經濟形勢內部半年分析會議機制。於2025年度，本公司已針對環境與社會政策變動等外部政治經濟因素進行全面評估，並制定了相應的應對策略。展望未來，環境、社會及管治委員會將全面負責並監督相關環境、社會及管治風險的統籌識別與評估，並將持續完善該等風險的識別及管理程序。

### 環境

#### 氣候相關風險管理及應對

本公司深刻認識到氣候變化可能對其業務營運及財務表現構成潛在風險。我們計劃於[編纂]後，參考氣候相關財務信息披露工作組(TCFD)的建議或相關監管指引，逐步建立並完善氣候風險管理機制。我們將定期審視實體風險及轉型風險對業務的影響，並適時向股東及[編纂]披露相關信息。

#### 溫室氣體排放

本公司積極響應國家「雙碳」戰略，高度重視並配合供應鏈合作夥伴對溫室氣體管理的嚴格要求，聚焦內部營運、降本增效，逐步推動可持續發展。

於2024年，本公司進行了初步的碳排放評估。我們根據業務場景估算碳排放數據，結合自身業務營運情況，對適用的核算邊界進行初步識別，從而為後續開展正式碳盤查及設定減排目標奠定了堅實的數據基礎。我們的主要溫室氣體排放來源涵蓋範圍1、範圍2及範圍3排放，其中範圍3排放涉及原材料的生產與運輸（類別1及4）、商務差旅（類別6）、僱員通勤（類別7），以及產品的運輸、分銷、使用及廢棄處置（類別9）等。

---

## 業 務

---

針對上述溫室氣體排放現狀，本公司已制定「《溫室氣體減排行動計劃》」，旨在逐步將低碳發展融入整體經營戰略。該計劃明確了各部門的職責，並聚焦於提升能源效益、轉型清潔能源、優化生產工藝、管理資源循環利用、促進綠色供應鏈協同及建設內部管理體系等六大核心範疇，分別設定預期減排績效目標，以確保我們的營運持續符合國內外客戶及監管機構的可持續發展標準。根據「《溫室氣體減排行動計劃》」，本公司擬透過包括但不限於以下舉措實施具體的溫室氣體減排措施：推進生產過程節能技術改造、建設智慧能源管理系統、推廣綠色能源的建設與使用、加強廢棄物回收利用與包裝材料減量及循環使用、推動低碳物流、將供應商碳排放納入考核指標，以及在內部倡導綠色文化。

為確保減排方案的有效實施，本公司在「《溫室氣體減排行動計劃》」中明確規定，將定期監測並記錄關鍵能源消耗數據（包括可再生能源發電量），每年編製並向公司管理層、客戶及政府機構等持份者披露「《溫室氣體排放及減排進度報告》」，並在必要時聘請第三方機構對排放數據進行核驗。此外，本公司將每年至少對計劃的進展進行一次檢討，以便根據技術進步、政策變化及實際成效，對減排措施及目標進行調整與更新。

### 環境保護

本公司嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《排污許可管理條例》及《中華人民共和國節約能源法》等相關法律法規，明確將依法合規作為環境管理的基本原則。

為落實環境合規責任，我們已建立獲ISO 14001認證的環境管理體系，覆蓋我們100%的營運；本公司已設立專責環保部門，統籌日常環境監測及污染防治工作，重點規管生產過程中產生的廢棄物，確保相關排放及處置符合國家標準。此外，本公司亦建立了完善的環境合規管理機制，按規定定期完成環境影響評估及固定污染源排污登記等，確保業務營運與環境保護協調發展。

### 排放物管理

秉持清潔生產的原則，本公司嚴格遵守各營運所在地的適用環境法律法規及標準，並已建立標準化的污染物處理程序。我們透過制定嚴格的管理制度、定期監測關鍵排放指標，並持續優化廢棄物處理及污染防治措施，致力於將業務營運對環境及社會的潛在影響降至最低。本公司已制定並實施「《固體廢棄物管理制度》」，統籌管理辦公室及工廠產生的排放物。

---

## 業 務

---

### 廢棄物管理

本公司嚴格遵循國家「《危險廢物貯存污染控制標準》」及「《一般工業固體廢物貯存和填埋污染控制標準》」，以妥善處置日常營運中產生的有害及一般固體廢棄物。為確保廢棄物排放及處置流程始終合規，由行政部牽頭，對廢棄物處理服務供應商的甄選，以及廢棄物的分類收集、貯存、處置、循環利用與源頭減量等關鍵環節實施嚴格管控。我們致力透過科學合理的管理機制與處置方式，將無法回收的固體廢棄物對環境造成的影響降至最低。針對一般固體廢棄物及危險廢棄物，本公司均委託具備專業資質的第三方機構負責廢棄物的安全儲存、轉移及合規處置。

本公司致力於推動資源節約及廢棄物源頭減量。在行政辦公方面，我們積極倡導雙面打印等綠色辦公行為。在生產營運層面，我們對無塵車間內的防護裝備（包括防塵服及防靜電鞋）實施嚴格的循環清洗及再利用制度，以最大程度延長物資使用壽命並減少廢棄物產生。

### 廢水管理

本公司依據「《污水綜合排放標準》」，公司的廢水主要源自僱員生活污水，部分生產設施在工藝製程中也會產生少量工業廢水。為確保合規，我們嚴格依據《污水綜合排放標準》對相關廢水進行妥善處理與排放。

### 廢氣管理

本公司致力於嚴格管控營運過程中的大氣污染物排放，確保業務活動符合所在地的環保法規及標準。我們主要的廢氣排放源自工廠生產流程，包括焊接工序排放的錫及其化合物，以及點膠與清潔工序產生的揮發性有機物(VOCs)等。針對上述廢氣，本公司分別嚴格執行「《大氣污染物綜合排放標準》」、「《四川省固定污染源大氣揮發性有機物排放標準》」及相關的無組織排放控制標準。為切實落實廢氣排放管理，我們在對應工位設置抽吸口，將收集的廢氣引入處理裝置進行淨化，最終通過排氣筒進行達標排放。

報告期內，本公司各類排放物數據如下：

## 業 務

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>廢棄物管理</b>			
廢棄物排放總量(噸) .....	216.8	396.4	548.5
廢棄物排放強度(噸/百萬元營收) .....	0.08	0.13	0.17
危險廢棄物排放量(噸)	0.14	0.14	0.80
危險廢棄物排放強度(噸/百萬元營收) .....	0.000054	0.000047	0.000240
一般固體廢棄物排放量(噸)	216.7	396.3	547.7
一般固體廢棄物排放強度(噸/百萬元營收) ..	0.08	0.13	0.17
<b>廢水管理</b>			
廢水排放總量(立方米) .....	42,438	62,181	75,972
廢水排放強度(立方米/萬元營收) .....	0.15	0.20	0.22
<b>廢氣管理</b>			
揮發性有機物(VOCs)排放量(千克) .....	/	21.8	98.4
顆粒物質(PM)排放量(千克) .....	/	111.1	354.0

### 能源管理

本公司的能源消耗主要源自業務營運及生產所需的外購電力。直接能源消耗方面，包括自有車隊日常運作所使用的汽油，以及緊急備用發電機組運作時消耗的少量柴油。

為持續優化能源效益，我們已制定並實施《節能管理辦法》，並由安全管理委員會負責本公司能源資源的統籌管理。本公司在「《溫室氣體減排行動計劃》」中將提升能源效益及轉型清潔能源作為兩大重點方向，擬透過改造與更換高耗能設備、升級動力系統、增設LED照明系統、建設智慧能源管理系統、評估分散式光伏發電設施的建設可行性，以及推動綠色電力採購等方式，推進本公司的能源向集約化、清潔化轉型。目前，本公司按月統計園區能源消耗並作年度匯總。在節能舉措方面，本公司積極推動更換使用LED節能燈，並在滿足生產需求的前提下，逐步採購及更換低能耗設備。同時，我們持續升級生產工藝，減少甚至杜絕會產生廢氣的工藝與材料。此外，本公司每年委託第三方機構開展環境監測，同時每月定期對生產環節及同期能源消耗進行統計分析，並據此推動設備在節能方面的迭代更新與設計規劃。

### 水資源管理

我們嚴格遵守營運場所的相關法律與標準，積極管理水資源耗用，提升水資源利用效率。本公司已落實多項水資源管理措施，包括優化用水設備及安裝節水閥等。此外，我們亦

## 業 務

致力推動水資源的循環利用，透過收集洗手盆廢水及空調冷凝水，將其轉用於工廠綠化帶灌溉，從而有效減少對水資源的依賴及整體消耗。

於報告期內，本公司各類資源使用情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>能源管理</b>			
汽油使用量(升) .....	5,358	7,908	7,125
電力消耗量(千瓦時) .....	4,269,209	7,390,558	9,347,650
<b>水資源管理</b>			
水耗用量(噸) .....	53,048	77,726	94,965
水耗用強度(噸/萬元營收) .....	0.19	0.25	0.28

## 社會

### 產品質量保障

本公司視產品質量為業務持續增長及鞏固市場地位的基石。為確保產品質量管理體系的有效運行，本公司構建了由質量中心總經理及副總監領導的四級管理矩陣，下設四大核心職能模塊：研發質量部專責各產品線項目的質量策劃與產品的端對端質量管理；供應商質量部專責原材料的質量策劃與供應商質量管理；生產質量部專責生產全過程及外協工廠的質量管理；客戶服務部專責售後支持與質量問題解決方案。各職能部門均配備具備專業資質的工程師及檢測人員，協同運作以維持高標準的質量控制水平。

本公司已構建全面且獲國際認可的質量管理體系。目前持有的ISO 9001、FCCA及BSCI等質量相關認證已覆蓋旗下所有生產場所。為確保管理體系的持續有效性，我們定期對照客戶的審核標準進行合規性評估與流程優化。於報告期內，本公司概無發生任何因質量缺陷而導致的產品召回事件。

### 客戶服務

本公司持續完善客戶服務體系，確保各部門在處理售後問題時能夠及時有效地回應客戶投訴。我們已制定「《客戶投訴管理程序》」，明確投訴受理、問題分析及整改驗證機制，確保售後管理標準化，並設立專職售後工程師負責客戶對接，配備統一工作手冊，保障服務流程規範及客戶權益。針對客戶反饋，本公司售後工程師遵循「2458原則」：2小時內首次響應；24小時內採取緊急措施並二次響應；48小時內進行原因分析、對策制定及三次響

## 業 務

應；5天內四次響應並確保問題解決。同時，本公司積極開展原因分析與整改跟進，並將改進結果納入質量管理體系，持續推動產品質量優化與服務能力提升。

### 知識產權保護

本公司高度重視知識產權的保護與管理，並已獲ISO 56001創新管理體系認證。我們堅持以合規為基礎，致力於透過高效的管理機制實現知識產權價值的最大化及成本的優化，從而為業務創新持續賦能。

### 僱員

本公司深信對僱員的持續投入是推動公司長遠發展的基石。我們嚴格遵守營運所在地的勞動法律法規，並透過制定及落實「《易景科技員工手冊》」，確保招聘與晉升流程的公平性。我們通過身份驗證機制確保在招聘及入職過程中進行嚴格審查，目前本公司不存在任何僱傭童工的情況。同時，我們高度重視僱員的個人意願與勞動權益，透過落實「《易景科技員工手冊》」，明確推行彈性工時管理制度，堅持所有加班行為均基於僱員自願原則。於2025年，本公司僱員滿意度調查結果為97.93%。

截至2025年12月31日，本公司僱員構成如下

僱員總數(人)	2,110
<b>僱員性別結構</b>	
女性僱員(人)	983
男性僱員(人)	1,127
女性僱員佔全體僱員比例(%)	46.6%
男性僱員佔全體僱員比例(%)	53.4%
<b>僱員離職率(%)</b>	<b>26.9%</b>

本公司在「《易景科技員工手冊》」中明確規定了僱員績效與薪酬的相關條文，並確保薪酬與職業晉升的透明度。除法定社會保險及住房公積金、法定節假日等基本福利外，我們亦為僱員提供結婚禮金、生育福利、住院慰問及優秀員工表彰項目等特別福利與補貼。

在職業健康與安全方面，本公司已建立完善的管理體系，並成功取得ISO 45001職業健康安全管理體系認證，以及FCCA、BSCI等多項認證，確保營運環境符合國際安全標準。本公司透過合規性評價與風險識別，制定安全檢查、演練及培訓機制，並將安全責任指標簽署至各部門負責人，有效預防並減少安全事故的發生。本公司堅持以危害識別與風險管控為基礎，持續開展隱患排查與治理。為從源頭控制風險，我們嚴格規範特種設備的日常使用、危險作業流程及危險化學品管理。針對作業環境，本公司配備了完善的防塵、降噪等

## 業 務

工程防護設施，並定期開展作業場所的危害因素檢測。在僱員防護層面，我們確保為僱員配備個人防護用品並安排定期的職業健康體檢，亦常態化舉辦安全培訓與應急演練，全方位保障僱員的職業健康與生產安全。

於往績記錄期間，公司在職業健康安全管理方面情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
工傷保險、安全生產責任險的			
人員覆蓋率(%).....	100%	100%	100%
僱員職業病發生率(%).....	0	0	0

我們關注人才梯隊建設，構建了以「海豚」命名的全週期人才培養體系。透過「海豚啟航」，幫助新僱員融入企業文化並掌握業務流程；透過「海豚飛躍」，提升技術人員的專業深度與創新能力；「海豚共享」提供行業前沿、職業規劃及溝通協作等課程，強化全員綜合效能；而透過「海豚領航」中層領導力提升計劃，專注於管理者的決策、領導力及人才管理賦能。

本公司積極推動社會責任深度融入企業文化，致力於構建多元與包容的職場環境。我們嚴格遵守相關法律法規，積極保障殘障人士的平等就業權利，並提供必要的崗位支持。

### 負責任採購

本公司已構建嚴謹且系統化的供應鏈管理體系，制定並落實「《供應商管理規範》」、「《供應商管理工作手冊》」及「《供應商質量管理流程》」等制度文件，透過推動供應商多元化、完善供應商准入機制、簽訂完備的供應合同以及強化供應商培訓與賦能，以應對潛在供應鏈風險。截至目前，本公司已獲得SCS認證。

我們依據供應商的重要性、合作穩定性及物料關鍵程度，將其劃分為戰略、優選、一般及待改進四個等級。戰略供應商主要涵蓋套片、內存、屏幕、電池及殼料等關鍵物料供應商，與本公司維持長期穩定的戰略合作關係；優選供應商則在物料競爭力、產品質量、售後服務及交付時效等方面表現卓越，與本公司配合度高；一般供應商主要提供通用性強、市場替代性高的常規產品。針對臨時導入、特批引進或季度考核表現欠佳的待改進供應商，本公司對其執行嚴格的績效監控，並要求其在規定時間內落實質量與流程的改進措施，以規避潛在的供應風險。

---

## 業 務

---

本公司對供應商實施從准入到退出的全流程閉環管理。我們在《供應商管理規範》中明確規定，在准入階段應對具備現場審核條件的供應商開展現場稽核，並根據審核結果進行評分，確保簽訂採購協議與供應商質量協議。在運營階段，我們通過季度考核與年度審核對供應商進行評分。季度考核圍繞質量（來料檢驗、生產異常、客戶投訴問題）、商務（產品交期、產品價格）以及服務等維度進行評分，並根據考核結果對供應商進行動態的級別調整，包括升級、降級或採購份額的增減。對不滿足本公司季度考核及年度審核標準、後續不再交易或一年內無交易、違反職業道德（如廉潔問題或隱瞞事實真相）以及存在重大經營風險或商業風險的供應商，我們堅決實施終止合作機制，從源頭確保供應鏈的韌性與合規性。

我們持續加強供應商風險管理，從供應、質量、財務、信譽及環保維度進行全面評核。針對環保風險，我們依據供應商環保體系的完善程度及產品合規性，將其劃分為高風險(A)、中風險(B)、低風險(C)三個風險等級，並實施分級監控。針對A級高風險供應商，執行每年至少一次的現場審核及物料抽檢；B級中風險供應商為每兩年至少一次現場審核；C級低風險供應商則側重於第三方檢測報告的審查。我們要求所有供應商每年提交有效的第三方環保報告，並在來料環節執行環保有效期核驗。本公司每年亦會對合格供應商的環保風險等級進行重新認定與動態調整，確保供應鏈環境管理的持續有效與合規。

### 社區參與

本公司將「積極向善」作為企業發展的底色，在實現業務增長的同時，以實際的公益行動回饋社會。自2020年起，本公司廣泛參與各類社會公益項目，重點聚焦於教育助學、兒童與弱勢群體幫扶及鄉村振興等方向。透過捐資助學、社區回饋與愛心助農等一系列紮實的公益實踐，本公司不斷深化對所在地的社會責任。截至目前，本公司累計公益捐贈金額已逾人民幣14萬元，以實際行動詮釋了企業的溫度與擔當。

### 管治

#### 商業道德及反貪污

本公司致力於堅守最高標準的商業道德及誠信經營，對賄賂及貪污採取零容忍態度。我們已建立全面的內部控制體系。本公司在《易景科技員工手冊》中明確規定，所有僱員必須嚴格遵守國家法律法規以及本公司的各項規章制度，恪守職業操守和商業道德。所有從事對外或與合作方相關工作的僱員，須於入職當日簽署「《員工廉潔承諾書》」。在供應鏈管理方面，我們實施公開透明的採購機制，要求所有合作方在建立業務關係前簽署「《廉潔陽光協議》」，以確保其遵守本公司的廉潔管理規定。本公司已設立暢通的公開舉報渠道，包括專用舉報郵箱，並鼓勵僱員、合作方等就潛在不當行為進行舉報，同時已制定程序

## 業 務

以保障舉報人權益。截至最後實際可行日期，本公司並未涉及任何商業賄賂或貪污事件，亦未收到任何經由上述渠道作出的舉報或投訴。

### 有關環境、社會及管治的法律法規

本節將交叉引用「監管概覽」一節中有關環境、社會及管治法律法規的內容。

### 牌照及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們經營所在司法轄區的業務而言屬重要及必要的牌照、批准、許可及證書，而有關牌照、許可、批准及證書屬有效及續存。下表載列我們的重要牌照、許可及證書。

企業名稱	牌照/ 許可證	屆滿/ 頒發日期	海關
四川易景智能終端有限公司 .....	進出口貨物收發貨人備案	2099年12月31日	成都宜賓蓉戎關
深圳市鴻泰德科技有限公司 .....	進出口貨物收發貨人備案	2099年12月31日	深圳福中海關
上海易景信息科技股份有限公司 .....	進出口貨物收發貨人備案	2099年12月31日	上海莘莊海關
四川易景智能終端有限公司深圳分公司...	進出口收發貨人分支機構備案	2099年12月31日	深圳福中海關
上海精羿智訊科技有限公司 .....	無線電發射設備型號核准證	2022年11月7日	中華人民共和國工業和信息化部

### 監管合規及法律程序

#### 法律程序

我們於日常業務過程中可能會不時面臨各種法律或行政申索及程序。起訴或任何其他法律或行政訴訟無論結果如何，均可能導致重大的成本或資源（包括管理層的時間及精力）分流。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務可能會因當前或未來的訴訟及監管行動（包括涉及反競爭行為者）的不利結果而受損」。截至最後實際可行日期，我們及我們的主要附屬公司並無涉及任何我們認為可能對我們的資產及負債或損益具有重大重要性的法院、仲裁或行政程序，且就我們所知，亦無任何該等程序處於待決狀態或威脅將進行。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務可能會因當前或未來的訴訟及監管行動（包括涉及反競爭行為者）的不利結果而受損」。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而有關事件可能單獨或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 風險管理及內部控制

我們已建立風險管理及內部控制框架，旨在支持研發、供應鏈、生產交付及公司職能部門的規範執行。我們的風險管理方法主要由管理層主導並以流程為基礎，側重於(i)識別及管理日常業務活動中的關鍵營運及合規風險，(ii)將控制點嵌入關鍵工作流程（例如採購、現金管理、項目執行及信息安全），及(iii)透過定期管理報告及職能審查監控執行情況。

從財務管治的角度而言，我們的財務職能部門設有不同的角色，涵蓋會計及報告、管理會計（包括預算編製及預算執行情況跟蹤）以及相關的管理報告。我們使用ERP／會計系統進行會計記錄及報告，並執行標準報告時間表及審批層級。我們的資金及現金管理實務包括集中銀行賬戶管理、每日現金報告（包括賬戶餘額及重大交易），以及明確的流動性規劃及閒置資金管理方法，並對金融產品認購實施內部審批及風險考量。

從營運控制的角度而言，我們在整個供應鏈及生產計劃週期中實施控制措施。採購乃根據集中採購模式進行，並配合滾動式需求計劃（包括預測機制及計劃發佈）、供應商管理及定期供應商評估。關鍵採購活動（包括採購訂單審批及例外情況處理）遵循定義的內部審批工作流程。該等措施旨在管理與供應連續性、價格波動、供應商表現及交付執行有關的風險。

從研發及信息安全角度而言，我們在產品開發過程中應用結構化項目控制及階段審核流程，並輔以生命週期管理工具（例如PLM）以及有關開發、發佈及審核程序的內部受控文件。我們亦透過指定保管、登記／退回程序以及受控的儲存及處置流程，對樣品、原型及機密項目維持控制。此外，我們已實施一套信息安全及保密措施（包括保密承諾以及對接觸敏感資料的限制），旨在降低數據洩漏及未經授權披露的風險。

總體而言，我們的內部控制旨在支持營運穩定性及可擴展的交付，同時在我們擴展產品類別及垂直場景的過程中，維持適當的控制環境。

為監控[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採取或將繼續採取（其中包括）以下風險管理措施：

- 成立內部控制及審核委員會，以審查及監督我們的財務報告流程及內部控制系統。有關委員會成員的資格及經驗，請參閱「董事、監事及高級管理層－董事委員會－內部控制及審核委員會」；

---

## 業 務

---

- 採納政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易及信息披露有關的方面；
- 為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關要求及香港上市公司董事職責的培訓課程；
- 定期為高級管理層及員工提供有關職業行為要求及道德標準的培訓，以提高其對適用法律法規的了解及合規情況，並將針對不合規行為的相關政策納入員工紀律措施及監督指引；
- 就識別、計量及應對經營風險制定明確的指引及程序，確保所有對沖活動於結構化及一致的框架內進行；
- 加強生產工廠的申報及記錄系統，包括集中管理其質量控制及安全管理系統，並對設施進行定期檢查；
- 建立一套應急程序應對重大質量相關事項／退貨；
- 提供有關質量保證及產品安全程序的強化培訓計劃；及
- 分發員工手冊，提高僱員遵紀守法的意識。

---

## 業 務

---

### 獎項及認可

於往績記錄期間，我們獲得與產品、技術及創新有關的獎項及認可。下表載列於往績記錄期我們獲得的重大獎項及認可：

獲獎年份	獎項／認可	頒獎單位
2025年	2025上海軟件和信息技術服務業高成長百家企業	上海市經濟和信息化委員會
2024年	重慶市專精特新中小企業	重慶市經濟和信息化委員會
2022年	高新技術企業證書	上海市科學技術委員會 上海市財政局 國家稅務總局上海市稅務局
2025年	專精特新「小巨人」企業	工業和信息化部
2024年	專精特新中小企業	上海市經濟和信息化委員會
2022年	四川省企業技術中心	四川省經濟和信息化廳 四川省財政廳 四川省發展和改革委員會 四川省科學技術廳 國家稅務總局四川省稅務局 中華人民共和國成都海關

---

## 業 務

---

獲獎年份	獎項／認可	頒獎單位
2025年	國家知識產權示範企業創建對象	國家知識產權局
2022年	國家知識產權優勢企業	國家知識產權局
2025年	基於ISO 56005的《創新與知識產權管理能力》等級證書	中規(北京)認證有限公司
2025年	雲端協同的移動終端內生安保技術及應用(國際先進)	中科合創(北京)科技成果評價中心
2022年	鼎力支持獎	傳音
2022年	戰略合作夥伴	傳音
2024年	優秀供應商	傳音
2024年	質量優秀獎	中興通訊
2023年	卓越服務獎	TCL
2025年	優秀供應商獎	TCL
2024年	優秀供應商獎	海能達