

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並無載列就閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下於決定[編纂]我們的[編纂]前，應閱覽本文件全文。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下於決定[編纂][編纂]前，應細閱該節全文。

概覽

我們是面向企業客戶的智慧家庭解決方案提供商，致力推動AI技術在家庭空間場景的落地應用。於往績記錄期間，我們的收益主要來自銷售硬件產品，即數字視訊設備及網絡通信設備。智慧家庭解決方案指一套連接及管理全屋智能設備的綜合家庭生態系統，可實現全屋網絡覆蓋和設備交互。與直接向消費者銷售自有品牌產品的智慧家庭解決方案提供商不同，我們作為面向企業客戶的智慧家庭解決方案提供商，以客戶品牌為企業客戶開發並銷售數字視訊設備及網絡通信設備，並提供系統平台及服務。我們的解決方案可讓用戶借助雲技術、物聯網及AI技術的應用，利用我們的數字視訊設備(如流媒體終端、音箱、投影儀及攝像頭)、網絡通信設備(如光網絡終端、Wi-Fi路由器及線纜調制解調器)及系統平台(如Cedar、XHome及XMediaTV)輕鬆掌控居家環境。根據弗若斯特沙利文的資料，在面向企業客戶的全球智慧家庭解決方案市場中，按2024年收益計，我們是全球第八大提供商，也是中國大陸第三大提供商，市場份額為2.7%。按2024年市場規模計，全球企業智慧家庭解決方案市場佔全球智慧家庭解決方案市場總額約14.7%。

李波先生是一名遠見卓識的企業家，彼於2003年創立公司，公司創立初期主要從事加密芯片的開發銷售，隨後業務擴展至數字電視模組和電視棒。2012年，我們推出基於Android開源系統(AOSP)的數字視訊解決方案，並開始海外電信運營商業務拓展。我們於2017年成為國內首批獲得Google Android TV認證的企業之一，2023年更成為全球首家獲得Google TV投影產品認證的ODM企業，足證我們的技術實力，並推動具備版權內容的投影儀在海外市場的發展，為我們創造與Google TV投影儀品牌商建立合作關係的商機。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年銷量計，我們已成為全球最大的Android TV智能終端供應商。

概 要

憑藉我們於數字視訊設備方面的專業知識，我們同步策略性發展系統平台業務及網絡通信業務。我們於2017年推出了*XMediaTV*流媒體平台，自2020年起全面進軍網絡基礎設施領域，產品涵蓋運營商級Wi-Fi路由器、光網絡終端、線纜調制解調器，同年推出*XHome*家庭設備管控平台，進一步增強我們軟硬件結合的技術水平。

AI技術的興起及逐步發展成熟推動家庭場景從「智慧家庭」向「AI Home」的變革，實現從被動響應轉向主動服務，通過智能化、個性化和自動化技術，為消費者在生活便利、家庭節能、安全增強、健康管理、設備協同等方面帶來提升。同時，*Matter*已成為智慧家庭設備的主要標準，可提升不同生態系統之間的互聯互通。於2024年，*Matter*在全球的滲透率已達約30%，且預期到2030年將進一步上升至50%。

我們遵循行業發展趨勢，加速產品開發與進步。其中網絡通信、數字視訊設備已實現*Matter*設備連接、邊緣計算、環境感知等能力的集成。2024年，我們推出基於Gemini的家庭AI智能體*Cedar*，提升對家庭智能設備的情境感知、語義理解和自主設備控制，具備為客戶構建家庭生態的能力。此外，我們攜手世界級OEM製造商構建*Matter*物聯網設備生態，並與全球頂尖電信運營商達成戰略合作，共同打造具有情境感知功能的家庭生態。我們已具備為客戶提供軟硬件相結合的綜合智慧家庭解決方案的能力。具體而言，我們基於成熟的第三方大語言模型(例如*Gemini*)，開發一套專為智慧家庭場景度身定制的應用功能。*Cedar*整合第三方大語言模型的多模態識別能力(包括視覺識別及語義理解)，使用戶能透過攝像頭設備進行詳細影像分析以實現事件偵測，或通過自然語言交互控制家電。儘管第三方大語言模型本身為通用型設計，可識別視覺及音頻輸入並提供識別結果，但其缺乏對智慧家庭領域的專業理解及協調相關設備的能力。透過大量調試及優化，我們已將該等通用第三方大語言模型適配至家庭環境的特定場景，使*Cedar*具備對家庭場景的情境感知能力。此外，透過將*Cedar*對家庭特定理解與*XHome*平台的設備管理及控制功能相結合，用戶可實現對智慧家庭設備的無縫操控。

概 要

在技術革新與用戶需求升級的驅動下，全球數字及智慧家庭解決方案市場正經歷從數字化、智能化到AI化的深刻變革。根據弗若斯特沙利文的資料，全球智慧家庭解決方案市場規模從2020年的535億美元增長至2024年的886億美元，2020年至2024年期間的複合年增長率為13.4%。隨著智慧家庭硬件的功能持續豐富、性能不斷提升，消費者對於配置更高的智慧家庭終端及新一代網絡解決方案迭代的需求將不斷提升，推動全球智慧家庭解決方案市場規模持續擴張，並預計於2029年達到2,382億美元，2024年至2029年期間的複合年增長率達到21.9%。於往績記錄期間，我們主要銷售智慧家庭產品及解決方案，分別佔2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總收益的79.1%、75.3%、73.6%及87.6%。

我們的生態



我們的生態由系統平台、網絡通信設備、數字視訊設備以及可連接外部設備的開放式設備矩陣構成，共同形成一個開放的生態系統。此開放生態無縫集成軟硬件，實現自主感知、學習及交互。

- **軟件：**我們的系統平台包含Cedar (家庭AI智能體)，以及XMediaTV (流媒體平台)和XHome (家庭設備管控平台)。Cedar作為認知決策核心，可以利用Gemini對數據進行分析處理，實現高精度的意圖識別，並通過XMediaTV和XHome，下達情景感知行動指令。該等系統平台共同控制各聯網設備，以滿足不同應用場景下用戶的多樣化需求。

概 要

- **硬件**：網絡通信設備包含Wi-Fi路由器、光網絡終端、線纜調制解調器，為用戶構建家庭高速網絡連接、實現全屋網絡穩定覆蓋。數字視訊設備包含流媒體終端、投影儀、攝像頭及AI音箱。此外，截至最後可行日期，我們有機器人、AI眼鏡及AI算力中心等其他在研AI驅動產品，可為用戶提供娛樂及陪護等智能化使用場景。通過集成邊緣計算，環境感知和Matter兼容性，進一步成為家庭中樞。
- **開放生態**：我們的家庭生態是基於Matter協議的開放生態，能夠實現跨生態、跨品牌的設備互聯互通，將更為廣泛的各類智慧家庭設備接入到我們構建的AI Home生態，實現了無邊界的設備拓展。多種類Matter生態設備的接入，也將進一步完善我們智慧家庭應用場景，豐富用戶的使用體驗。

在該生態結構中，系統平台通過對各類數據的綜合分析及推理決策，將行動命令施加給數字視訊設備及網絡通信設備。通過整合Matter協議，數字視訊設備及網絡通信設備(作為家庭中樞)因此可將更多指令傳輸給其他Matter生態設備。數字視訊設備、網絡通信設備及其他Matter生態設備將用戶交互和環境感知等數據再反向傳輸給系統平台進行迭代學習及深度分析。由此將用戶、環境、設備互聯，帶來自主感知、自主學習、自主交互的智慧家庭生活體驗。

我們的競爭優勢

我們相信以下優勢將使我們在眾多競爭對手中脫穎而出。我們(i)在蓬勃發展的智慧家庭解決方案市場中處於有利地位；(ii)擁有高水準研發團隊與創新能力，將技術轉化為綜合智慧家庭解決方案；(iii)擁有強大的供應鏈能力及優質客戶群；(iv)已與生態合作夥伴建立合作關係；(v)已在家庭生態中進行戰略布局，佔據先機；及(vi)有高瞻遠矚及經驗豐富的管理層。見「業務－競爭優勢」。

我們的增長策略

我們相信以下增長策略將使我們能夠實現可持續增長。我們預期將(i)提升行業地位，拓展產品種類；(ii)持續加大AI技術於家庭場景中應用的投入；(iii)持續推進全球化，深化與合作夥伴的合作，確保業務穩健發展；(iv)多元化客戶群及拓展銷售渠道；(v)通過AI技術優化管理，提升運營效率；及(vi)投資上下游行業參與者。見「業務－我們的增長策略」。

概 要

我們的業務模式

我們提供智慧家庭解決方案，讓用戶借助雲技術、物聯網及AI技術於家庭場景中的應用，利用(i)數字視訊設備(如流媒體終端、音箱、投影儀及攝像頭)；(ii)網絡通信設備(如光網絡終端、Wi-Fi路由器及線纜調制解調器)；及(iii)系統平台(即家庭AI智能體*Cedar*、流媒體平台*XMediaTV*及家庭設備管控平台*XHome*，為操作、管理及維護數字視訊設備及網絡通信設備的決策和控制中心)，輕鬆掌控居家環境。於往績記錄期間，我們的收益主要來自銷售硬件產品，即數字視訊設備及網絡通信設備。我們的終端企業客戶主要為電信運營商及零售商。

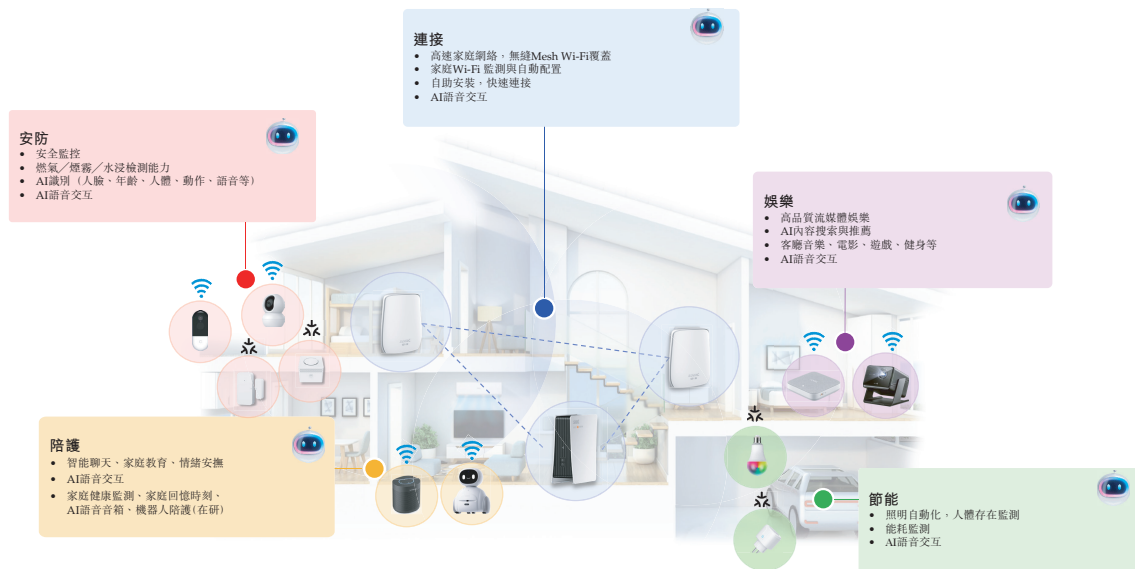
於往績記錄期間，我們主要直接以及透過若干貿易公司、製造商及其他智慧家庭解決方案提供商間接向終端企業客戶銷售我們的產品及解決方案。當我們仍處於增長階段，尚未建立目前享有的市場地位與聲譽時，部分客戶要求透過中間商進行交易。隨著業務發展及聲譽日益提升，我們與更多客戶建立直接關係，向其直接銷售產品。當我們直接向終端企業客戶銷售產品時，終端企業客戶直接向我們下達採購訂單，我們將所購產品交付至終端企業客戶於採購訂單中指定的地址，且終端企業客戶直接向我們付款。當我們間接向終端企業客戶銷售產品時，終端企業客戶向中間商下達採購訂單，隨後中間商向我們下達採購訂單，我們將所購產品交付至中間商於採購訂單中指定的地址，且終端企業客戶向中間商付款，中間商再向我們付款。於往績記錄期間，我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月通過間接銷售模式分別與合共10家、10家、9家及8家中間商合作。

自2010年起，我們為全球超過300家電信運營商及零售商提供智慧家庭解決方案，包括端到端硬件及軟件解決方案，使全球數百萬戶家庭實現互聯、便捷、娛樂的智慧家庭生活。我們持續加強在家庭解決方案領域的布局。自2023年起，我們通過應用AI技術及機器學習，賦能我們的智慧家庭解決方案，使其能夠根據用戶行為及環境情境學習、適應及自主決策，創造更主動及自足的生活環境。

具體而言，網絡通信設備建立全屋基礎網絡連接，而數字視訊設備可讓家庭用戶體驗智慧家庭應用。此外，我們採用*Matter*（一種智慧家庭行業標準協議，旨在消除兼容性問題、簡化設備設置及連接，並提升安全性與可靠性）、邊緣計算(可實時擷取、處理及分析終端數據，以提升智慧家庭的性能及響應速度)及環境感知與自動控制，提升智慧家庭解決方案的連接性及兼容性，使智慧家庭解決方案能夠與家庭用戶進行更精準的有效互動。

概要

下圖列示智慧家庭解決方案的功能及應用場景：



見「業務—我們的業務模式」。

我們的技術基礎

我們的生態圍繞兩大于系統構建，分別為系統平台及家庭中樞。

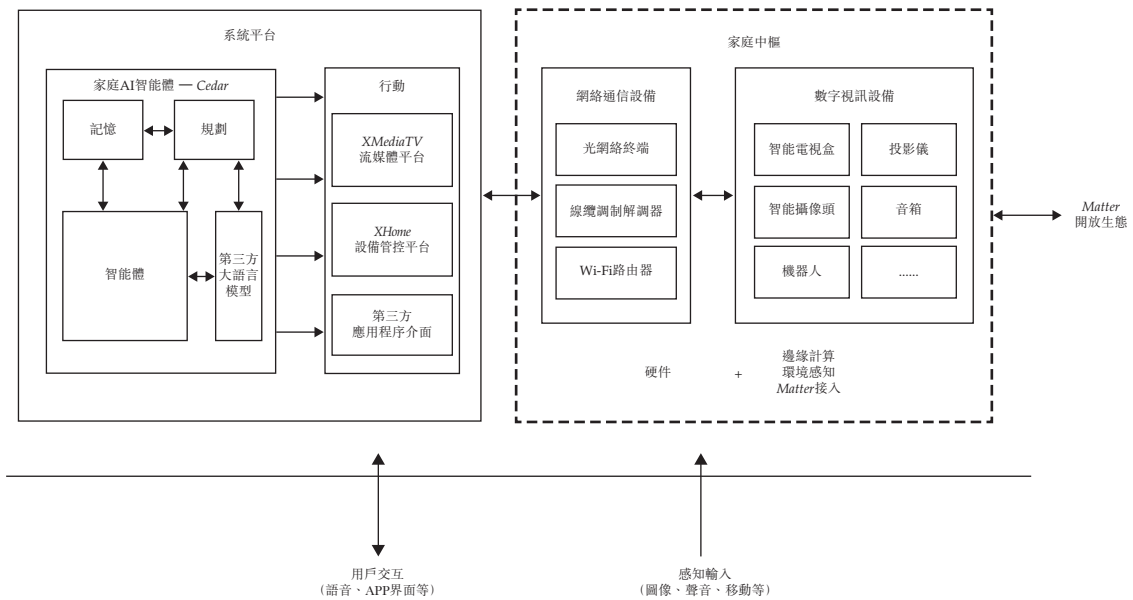
系統平台可進一步劃分為「思考」及「行動」兩大關鍵流程。於「思考」流程中，智能體作為主要處理單元，負責對用戶指令進行邏輯推理。另一方面，第三方大語言模型處理用戶指令及詮釋有關設備指令的意圖。與此同時，記憶模組存儲用戶特定信息(例如家庭用戶的習慣及過往行為)，而規劃模組則學習及總結記憶模組所存儲的信息，並基於與記憶模組的交互自主作出適當決策。

完成「思考」流程後，「思考」產生的指令將轉化為「行動」，有關「行動」通過流媒體平台XMediaTV、設備管控平台XHome及兼容第三方應用程序介面(如天氣查詢)執行。

概 要

另一子系統為家庭中樞，其由若干具備邊緣計算、環境感知和Matter接入能力的硬件構成，用戶可通過APP或語音界面與其直接交互，同時其可借助邊緣計算實現環境感知功能偵測週邊環境變化(如智能電視盒、智能攝像頭和Wi-Fi路由器可通過圖像、聲音、移動等進行環境感知)。有關變化通過我們的家庭中樞傳輸，該中樞處理變化，並將結果傳輸至系統平台，該平台將根據所傳輸的信息採取行動。

下圖列示我們的技術基礎：



見「業務—我們的技術基礎」。

我們的市場機遇

近年來，全球智慧家庭解決方案市場規模實現快速增長。根據弗若斯特沙利文的資料，全球智慧家庭解決方案市場規模從2020年的535億美元增長至2024年的886億美元，2020年至2024年期間的複合年增長率為13.4%。隨著智慧家庭硬件的功能持續豐富、性能不斷提升，消費者對於配置更高的智能家居終端及新一代網絡解決方案迭代的需求將不斷提升，推動全球智慧家庭解決方案市場規模持續擴張，並預計於2029年達到2,382億美元，2024年至2029年期間的複合年增長率達到21.9%。作為智慧家庭解決方案提供商，我們預期於此不斷轉型及增長的市場中把握巨大商機。

見「行業概覽」。

概 要

我們的解決方案

我們的硬件解決方案—數字視訊設備及網絡通信設備

自我們於2012年成功開發並推出一系列基於Android AOSP開源系統的流媒體產品以來，我們的業務一直聚焦於全球電信運營商家庭業務不斷變化的需求。多年來，我們一直能夠擴展解決方案組合及增強解決方案能力，以提供結合軟硬件的解決方案。得益於我們的全面產品組合，我們能夠根據運營商不同類型的智慧家庭業務及特定需求以及家庭用戶的偏好，定制智慧家庭解決方案。特別是，我們的硬件組合包括智能電視盒、智能投影儀及智能攝像頭等具有不同參數的各種數字視訊設備，以及Wi-Fi路由器、光網絡終端及線纜調制解調器等網絡通信設備。見「業務—我們的硬件解決方案—數字視訊設備及網絡通信設備」。

我們的軟件解決方案—系統平台

我們主要向運營商提供3個系統平台：家庭AI智能體*Cedar*、流媒體平台(*XMediaTV*)及家庭設備管控平台(*XHome*)。系統平台提供各種軟件解決方案以及全面的功能、穩定性及靈活的部署選擇，以滿足運營商不斷變化的各種業務需求，並減省集成工作及成本。我們已開發先進的技術以提升用戶體驗，確保可靠的服務、個性化的內容、高效的運營以及跨越不同設備及應用程序的無縫用戶體驗。見「業務—我們的軟件解決方案—系統平台」。

研究與開發

截至2025年6月30日，我們擁有由400名以上辛勤僱員組成的強大研發團隊，當中大部分僱員為具有深厚電信技術專長的資深行業人士。我們的研發團隊設有完善方針，以建立內部研發標準、優化研發管理體系及組織項目評估、啟動、進度協調及總結。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，研發成本分別為人民幣96.4百萬元、人民幣149.2百萬元、人民幣160.7百萬元及人民幣78.8百萬元，分別佔同期運營開支(包括我們的銷售成本、銷售及分銷開支、行政開支以及研發成本)約4.2%、6.8%、6.6%及5.4%。見「業務—研究與開發」。

概 要

知識產權

我們的成功及競爭優勢部分取決於我們開發及保護核心技術及知識產權的能力。我們擁有大量知識產權組合，包括於中國的專利、軟件著作權、機密技術資料及專業知識以及於亞洲、歐洲及美國的註冊商標。見「業務－知識產權」。

我們依靠專利、版權、商標法、商業機密保護以及與客戶、供應商及員工的保密協議保護我們的知識產權。我們亦已採納一套全面的知識產權管理內部規則。該等指引載列僱員的責任，並建立有關保護知識產權的報告機制。截至2025年6月30日，我們的研發工作已於全球累積251項專利及計算機軟件著作權以及93項待批專利申請，其中AI Home相關專利對我們的業務、技術發展及前景尤為重要，詳情見「業務－知識產權」一節。

客戶及供應商

我們的終端企業客戶主要包括(i)我們向其銷售硬件產品、零件及配件(包括數字視訊設備、網絡通信設備及其他)的全球電信運營商、零售商、貿易公司及若干其他智慧家庭解決方案提供商；及(ii)我們向其提供軟件解決方案(即我們的系統平台)的全球電信運營商、零售商以及其他智慧家庭解決方案提供商及製造商。我們主要直接以及透過若干貿易公司、製造商及其他智慧家庭解決方案提供商間接向終端企業客戶銷售我們的產品及解決方案。我們的貿易公司客戶根據其業務需要向我們訂購產品(例如全球電信運營商向該等貿易公司下達訂單)，而不會維持自身的庫存。於往績記錄期間各年度／期間，最大客戶產生的收益分別佔於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總收益的22.7%、23.6%、14.3%及15.5%。於往績記錄期間各年度／期間，五大客戶產生的收益分別佔於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總收益的50.7%、60.6%、50.6%及52.5%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的貿易公司客戶產生的收益分別佔總收益的28.3%、20.0%、14.2%及3.5%。

概 要

據董事所深知，於往績記錄期間各年度／期間的五大客戶均為獨立第三方。此外，據董事所深知，於往績記錄期間，我們與往績記錄期間各年度／期間的五大客戶、彼等各自的主要股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間並無其他過往或現時關係(包括融資、信託或其他關係)。截至最後可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(擁有或據董事所知擁有我們的已發行股本5%以上)於往績記錄期間各年度／期間的任何五大客戶中擁有任何權益。見「業務－銷售及營銷－主要客戶」。智慧媒體科技有限公司的其中一名控制人為我們一名高級管理層成員的兄弟。有關本集團與智慧媒體科技有限公司於往績記錄期間的若干過往業務往來的詳情，見「歷史及公司架構－於全國中小企業股份轉讓系統的過往上市及過往尋求A股上市」。

我們的主要供應商主要包括位於中國的芯片及模組原材料供應商。向於往績記錄期間各年度／期間最大供應商的採購額佔於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總採購額的14.9%、11.5%、18.6%及17.9%。向於往績記錄期間各年度／期間五大供應商的採購額佔於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總採購額的39.8%、46.9%、40.0%及40.1%。

據董事所深知，於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商各自為獨立第三方。此外，據董事所深知，於往績記錄期間，我們與往績記錄期間各年度／期間的各五大供應商、彼等各自的主要股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人概無過往或現時關係(包括融資、信託或其他關係)。截至最後可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(擁有或據董事所知擁有我們的已發行股本5%以上)於往績記錄期間各年度／期間的任何五大供應商中擁有任何權益。見「業務－採購及供應鏈管理－主要供應商」。

概 要

客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，我們的部分OEM供應商亦為向我們購買原材料的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，智慧家庭解決方案提供商亦可能向OEM提供芯片及DDR RAM等原材料以生產數字視訊及網絡基礎設施產品，此舉在業內並不罕見。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，重疊客戶及供應商的數目分別為9名、13名、12名及16名。我們與該等重疊客戶及供應商的銷售及採購條款按個別情況進行磋商，有關銷售及採購並非互相關連，亦非互為條件。董事確認，我們與該等重疊客戶及供應商的所有銷售及採購均於日常業務過程中根據正常商業條款按公平基準進行。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，來自該等重疊客戶及供應商的收益分別為人民幣73.0百萬元、人民幣46.3百萬元、人民幣57.4百萬元及人民幣76.8百萬元。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，該等重疊客戶及供應商應佔我們的採購額分別為人民幣216.0百萬元、人民幣138.5百萬元、人民幣157.5百萬元及人民幣123.7百萬元。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，該等重疊客戶及供應商應佔的毛利分別佔整體毛利的1.5%、1.9%、1.9%及2.3%。

銷售及營銷

截至2022年、2023年、2024年12月31日及截至2025年6月30日止六個月，我們分別擁有215名、232名、275名及192名直接客戶，其中大部分為全球電信運營商及零售商。我們通常透過展會、論壇及研討會等營銷活動以及通過與全球電信運營商的長期、全面及深入合作建立良好的品牌聲譽及巨大行業影響力，並利用其他營銷活動獲取客戶。

定價

我們根據多項因素為產品定價，包括：(i)相關產品的成本(包括生產、研發成本及運營成本，並可能因產品類型而異)；(ii)客戶需求；及(iii)競爭格局，其中考慮到相對競爭對手的優勢及劣勢、彼等的定價策略以及客戶的成本敏感度。我們根據該等因素設定基本價格後，我們方考慮客戶的具體要求按個別情況調整定價。

概 要

生產

我們專注於產品及解決方案的設計及開發以及生產工藝設計，其對我們的競爭力至關重要。我們將產品的生產及製造外協予專門原始設備製造商(OEM)，以確保穩定的產能、保證按時交付及實現我們的可持續發展目標。鑒於智慧家庭行業的生產技術成熟且擁有充足的專業委外加工廠，我們採用全外協生產模式可確保產能穩定、品質優良及降低成本。見「業務－生產」。

競爭

面向企業客戶的全球智慧家庭解決方案市場競爭激烈，且競爭格局相對分散，根據弗若斯特沙利文的資料，面向企業客戶的全球智慧家庭解決方案市場有逾200名市場參與者。基於不同的運營模式，面向企業客戶的全球智慧家庭解決方案市場的主要參與者可進一步分為兩種類型：輕運營模式下的企業服務智慧家庭解決方案提供商及重運營模式下的提供商。

輕運營模式以產品設計為核心競爭力，而智慧家庭解決方案涉及的產品則通過OEM生產。相比之下，重運營模式則指自行製造產品的提供商。與重運營模式相比，輕運營模式下的解決方案提供商享有更高靈活性。採用輕量模式的提供商可根據客戶需求選擇世界各地的生產基地及聯合生產合作夥伴，從而盡量縮短生產及交付周期，同時降低地緣政治緊張局勢的影響。

我們生產採用輕資產模式，與全球多個國家及地區的知名OEM合作。此獨特模式讓我們在製造方面具有靈活性，既可以滿足大規模訂單的需求，實現規模經濟，又可以支持小批量、多品種的柔性生產模式。與其他提供商相比，我們作為面向企業客戶的綜合智慧家庭解決方案提供商佔據優勢。面向企業客戶的綜合智慧家庭解決方案提供商可透過提供廣泛的硬件、基礎設施及平台解決方案，持續豐富及擴展其產品矩陣，從而滿足客戶多元化且不斷變化的需求。此外，面向企業客戶的綜合智慧家庭解決方案提供商亦可創建無縫互聯的生態系統，不僅通過確保流暢連接與統一管理提升用戶體驗，更能借助捆綁式解決方案增強客戶粘性。根據弗若斯特沙利文的資料，在面向企業客戶的全球智慧家庭解決方案市場中，按2024年收益計，我們是全球第八大提供商，也是中國大陸第三大提供商。按2024年市場規模計，全球企業智慧家庭解決方案市場佔全球智慧家庭解決方案市場總額約14.7%。

概 要

我們的控股股東

截至最後可行日期，李先生(i)直接持有我們的已發行股份總數約26.42%；及(ii)因身為智信未來、凱達雲智、華智暢聯、啟航一號及啟航二號的普通合夥人而被視為於上述有限合夥企業所持已發行股份總數分別約7.75%、0.53%、0.53%、0.79%及0.60%中擁有權益。因此，截至最後可行日期，李先生、智信未來、凱達雲智、華智暢聯、啟航一號及啟航二號合共持有並有權行使股份附帶的股東大會投票權約36.61%。故此，截至最後可行日期，李先生、智信未來、凱達雲智、華智暢聯、啟航一號及啟航二號構成一組控股股東。

緊隨[編纂](假設[編纂]未獲行使)及未上市股份[編纂]為H股完成後，李先生、智信未來、凱達雲智、華智暢聯、啟航一號及啟航二號將合共持有相當於本公司已發行股本總額約[編纂]的股份，並有權於股東大會上行使其所附帶的投票權。因此，於[編纂]後，李先生、智信未來、凱達雲智、華智暢聯、啟航一號及啟航二號將仍為我們的控股股東。

有關李先生的詳情，見本文件「董事及高級管理層—董事—執行董事」。有關智信未來、凱達雲智及華智暢聯的詳情，請見「歷史及公司架構—員工持股平台」及「附錄六—法定及一般資料—D.員工持股計劃」。有關啟航一號及啟航二號的詳情，請見「歷史及公司架構—公司架構—於最後可行日期的公司架構」。

過往尋求A股[編纂]

於2023年6月，本公司向北京證券交易所提交A股申請。於2024年1月，經考慮本集團的長期發展規劃(包括境外發展規劃)後，我們提交不尋求股份於北京證券交易所上市的申請。北京證券交易所於2024年1月25日發出有關A股申請的終止通知，接納我們的申請，不繼續進行A股申請。

風險因素

我們的運營涉及若干風險及不確定因素，其中部分並非我們所能控制。我們已將該等風險及不確定因素分類為：(i)與我們行業及業務有關的風險；(ii)與我們在主要營業地點的業務及行業有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。

我們面臨的部分主要風險包括但不限於：

- 未能與全球電信運營商維持業務關係可能會對我們的業務運營及盈利能力造成重大影響。

概 要

- 我們的收益主要產生自海外市場，而我們參與並進一步擴張海外市場可能會使我們面臨運營、財務及監管風險。
- 智慧家庭解決方案行業競爭激烈。倘我們未能成功競爭，我們的業務、經營業績及未來前景將受到損害。
- 我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到國際政策以及國際出口管制及經濟制裁的重大不利影響。
- 倘我們未能繼續從業務合作夥伴獲取認證或許可，包括有關生態、內容及技術的認證或許可，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。
- 倘我們未能及時推出新解決方案及產品，以適應日新月異的技術進步，我們的業務可能會受到不利影響，且我們的研發投資未必得到預期成果。
- 倘我們未能及時且具成本效益地開發符合客戶偏好並獲市場接受的新解決方案及產品，我們的經營業績可能會受到不利影響。

見「風險因素」。

過往財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的綜合財務資料的財務數據概要，其摘錄自本文件附錄一所載會計師報告。下文所載綜合財務數據概要應與本文件附錄一所載會計師報告(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。綜合財務資料根據香港財務報告準則會計準則編製。

概 要

綜合損益表概要

下表載列於所示期間的綜合損益表概要。

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)				
	(未經審核)				
收益	2,529,242	2,366,870	2,540,936	1,016,193	1,536,830
銷售成本	(2,052,016)	(1,866,402)	(2,057,990)	(815,597)	(1,265,583)
毛利	477,226	500,468	482,946	200,596	271,247
其他收入及收益	55,131	26,215	37,518	17,633	19,712
銷售及分銷開支	(95,138)	(103,687)	(129,542)	(46,530)	(60,639)
行政開支	(45,846)	(64,294)	(74,171)	(31,025)	(52,928)
研發成本	(96,447)	(149,229)	(160,706)	(77,958)	(78,774)
金融資產減值虧損 (撥備)／撥回淨額	(4,799)	(5,290)	(8,400)	(5,221)	12,862
其他開支	(787)	(430)	(434)	(355)	(736)
財務成本	(8,886)	(3,512)	(6,121)	(3,567)	(2,074)
除稅前溢利	280,454	200,241	141,090	53,573	108,670
所得稅開支	(29,598)	(9,032)	(3,864)	(2,157)	(5,536)
年／期內溢利	<u>250,856</u>	<u>191,209</u>	<u>137,226</u>	<u>51,416</u>	<u>103,134</u>

概 要

非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合損益及其他全面收益表，我們亦使用並非香港財務報告準則所規定或根據香港財務報告準則呈列的經調整純利(非香港財務報告準則計量)作為額外財務計量。我們認為，有關非香港財務報告準則計量與相應香港財務報告準則計量一併呈列時，可為潛在投資者及管理層提供有用資料，以便比較不同期間的經營表現。

然而，使用非香港財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，且閣下不應將其視作獨立於或可代替我們根據香港財務報告準則報告的經營業績或財務狀況的分析。此外，非香港財務報告準則財務計量的定義可能與其他公司使用的類似詞彙有所不同。

我們將經調整純利(非香港財務報告準則計量)定義為年/期內溢利加[編纂]，屬非經常及非經營性質。下表載列於所示年度/期間經調整純利(非香港財務報告準則計量)的對賬：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
年/期內溢利	250,856	191,209	137,226	51,416	103,134
加					
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整純利 (非香港財務報告 準則計量)	250,856	191,209	137,226	51,416	114,096

於往績記錄期間，我們主要自提供包括硬件及軟件解決方案的綜合智慧家庭解決方案中獲得穩定的收益，該等硬件及軟件解決方案包括(i)數字視訊設備，例如流媒體終端、音箱、投影儀及攝像頭；(ii)網絡通信設備，例如光網絡終端、Wi-Fi路由器及線纜調制解調器；及(iii)系統平台，即流媒體平台*XMediaTV*、家庭設備管控平台*XHome*及家庭AI智能體*Cedar*。當我們向客戶銷售綜合智慧家庭解決方案時，我們僅於銷售硬件產品項下錄得收益，同時於定價時考慮軟件解決方案的附加值。

除綜合智慧家庭解決方案外，我們亦能夠滿足客戶對各種硬件產品或軟件解決方案的定制需求。當客戶僅購買硬件產品時，我們於銷售硬件產品項下錄得收益，而當客戶僅購買軟件解決方案時，我們於提供軟件解決方案項下錄得收益。

概 要

年內溢利由2022年的人民幣250.9百萬元減少至2023年的人民幣191.2百萬元，主要由於研發成本增加所致。年內溢利由2023年的人民幣191.2百萬元減少至2024年的人民幣137.2百萬元，主要由於毛利下降，加上銷售及營銷開支、行政開支及研發成本增加所致。與截至2024年6月30日止六個月相比，截至2025年6月30日止六個月的溢利由人民幣51.4百萬元增加至人民幣103.1百萬元，主要由於收益上升，加上有效管理成本及開支以及收回長賬齡貿易應收款項所致。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的純利率分別為9.9%、8.1%、5.4%及6.7%。

下表載列於所示期間不同業務分部所產生的收益明細(以絕對金額及佔總收益百分比列示)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比
銷售硬件產品										
數字視訊設備	2,022,318	80.0%	1,700,977	71.9%	1,787,533	70.3%	713,222	70.2%	1,233,974	80.3%
網絡通信設備	448,069	17.7%	596,545	25.2%	527,530	20.8%	247,927	24.4%	232,738	15.1%
小計	2,470,387	97.7%	2,297,522	97.1%	2,315,063	91.1%	961,149	94.6%	1,466,712	95.4%
提供軟件解決方案										
系統平台及服務	21,698	0.9%	21,498	0.9%	29,257	1.2%	9,071	0.9%	9,058	0.6%
銷售零件及配件	37,157	1.4%	47,850	2.0%	196,616	7.7%	45,973	4.5%	61,060	4.0%
總計	<u>2,529,242</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,366,870</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,540,936</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,016,193</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,536,830</u>	<u>100.0%</u>

概 要

於往績記錄期間，我們的收益主要來自全球電信運營商及零售商。我們來自該等客戶的收益於各期間有所波動，主要受客戶對我們產品的需求所影響，而客戶的需求則受多項因素所影響，包括終端用戶需求、行業趨勢、運營所在地的整體經濟及市場狀況。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別錄得收益人民幣2,529.2百萬元、人民幣2,366.9百萬元、人民幣2,540.9百萬元及人民幣1,536.8百萬元，主要來自銷售數字視訊設備。有關詳盡討論，見「財務資料—綜合損益表的主要組成部分」及「財務資料—經營業績」。

下表載列於所示期間出售硬件產品的銷量及平均售價（「平均售價」）：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		人民幣	
(千件)	元/件	(千件)	元/件	(千件)	元/件	(千件)	元/件	(千件)	元/件	
數字視訊設備	7,629.0	265	8,575.3	198	8,849.9	202	3,361.1	212	6,227.3	198
—流媒體終端	7,553.3	265	8,425.4	198	8,561.1	199	3,291.8	211	6,039.4	187
—智能投影儀	72.0	295	82.7	342	154.2	455	37.4	403	145.9	710
—其他智能家居設備	3.7	142	67.2	121	134.6	131	31.9	164	42.0	61
網絡通信設備	1,961.2	228	1,942.7	307	1,733.7	304	785.3	316	705.4	330
—光網絡終端	916.1	140	997.4	211	813.4	266	299.5	307	249.9	307
—纜調解調器	388.8	373	244.2	638	221.9	560	74.7	703	135.7	496
—Wi-Fi路由器	656.2	266	701.1	328	698.3	267	411.0	251	319.8	278

數字視訊設備的平均售價由2022年的每件人民幣265元減少至2023年的每件人民幣198元，主要由於相關原材料採購成本下降導致流媒體終端的平均售價下跌，以及平均售價較高的相對高端產品銷售佔比減少所致。

概 要

下表載列於所示期間按地理區域(基於終端企業客戶的註冊地點)劃分的收益明細(以絕對金額及佔總收益百分比列示)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比
	(未經審核)									
歐洲 ⁽¹⁾	1,470,587	58.1%	1,074,583	45.4%	1,053,798	41.5%	470,341	46.3%	540,742	35.2%
亞洲 ⁽²⁾	676,324	26.7%	721,044	30.5%	374,841	14.7%	90,904	8.9%	271,393	17.7%
美洲 ⁽³⁾	292,436	11.6%	463,348	19.6%	967,935	38.2%	397,546	39.1%	603,935	39.2%
美國	179,179	7.1%	292,586	12.4%	825,023	32.5%	331,009	32.6%	497,662	32.4%
非洲及大洋洲 ⁽⁴⁾	14,003	0.6%	9,549	0.3%	8,939	0.3%	4,355	0.4%	11,881	0.8%
海外總計	2,453,350	97.0%	2,268,524	95.8%	2,405,513	94.7%	963,146	94.8%	1,427,951	92.9%
中國大陸	75,892	3.0%	98,346	4.2%	135,423	5.3%	53,047	5.2%	108,879	7.1%
總計/整體	<u>2,529,242</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,366,870</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,540,936</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,016,193</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,536,830</u>	<u>100.0%</u>

附註：

- (1) 主要包括葡萄牙、法國、波蘭、匈牙利、保加利亞及德國。
- (2) 主要包括印度、越南、香港(中國)、印尼及台灣(中國)。
- (3) 主要包括美利堅合眾國、巴西、智利、哥倫比亞及墨西哥。
- (4) 主要包括南非、新西蘭、薩摩亞獨立國及澳大利亞。

於2023年，來自歐洲的收益大幅下降，主要由於俄烏衝突導致歐洲市場需求下降所致。中國大陸收益佔比持續上升，主要系中國智能投影儀業務銷售增加所致。

概 要

下表載列於所示期間按性質及佔銷售成本總額百分比劃分的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	佔總額 百分比	人民幣 千元	佔總額 百分比	人民幣 千元	佔總額 百分比	人民幣 千元	佔總額 百分比	人民幣 千元	佔總額 百分比
	(未經審核)									
原材料成本	1,852,098	90.3%	1,692,391	90.7%	1,788,713	86.9%	700,486	85.9%	1,105,719	87.4%
加工費	92,230	4.5%	89,055	4.8%	158,573	7.7%	62,681	7.7%	91,614	7.2%
特許權使用費	69,838	3.4%	62,010	3.3%	85,204	4.1%	37,979	4.7%	51,625	4.1%
運輸開支	37,850	1.8%	22,946	1.2%	25,500	1.3%	14,451	1.8%	16,625	1.3%
總計	2,052,016	100.0%	1,866,402	100.0%	2,057,990	100.0%	815,597	100.0%	1,265,583	100.0%

下表載列於所示期間按業務分部劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	毛利 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %
	(未經審核)									
銷售硬件產品										
數字視訊設備	386,939	19.1%	392,228	23.1%	353,583	19.8%	144,714	20.3%	207,433	16.8%
網絡通信設備	77,063	17.2%	92,865	15.6%	96,719	18.3%	46,144	18.6%	51,467	22.1%
提供軟件解決方案										
系統平台及服務	11,670	53.8%	10,964	51.0%	16,001	54.7%	3,029	33.4%	4,899	54.1%
銷售零件及配件	1,554	4.2%	4,411	9.2%	16,643	8.5%	6,709	14.6%	7,448	12.2%
總計	477,226	18.9%	500,468	21.1%	482,946	19.0%	200,596	19.7%	271,247	17.6%

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期綜合財務狀況表的概要資料。

	截至12月31日			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	6月30日
	(人民幣千元)			
非流動資產總值	48,064	86,722	95,448	107,204
流動資產總值	1,435,893	1,738,041	2,129,310	2,208,791
流動負債總額	772,127	923,372	1,182,968	1,172,451
流動資產淨值	663,766	814,669	946,342	1,036,340
總資產減流動負債	711,830	901,391	1,041,790	1,143,544
非流動負債總額	2,624	989	4,737	12,060
資產淨值	709,206	900,402	1,037,053	1,131,484
母公司擁有人應佔權益				
股本	191,500	191,500	191,500	191,500
儲備	517,706	708,893	845,546	950,940
非控股權益	—	9	7	33
權益總額	709,206	900,402	1,037,053	1,131,484

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們分別錄得流動資產淨值人民幣663.8百萬元、人民幣814.7百萬元、人民幣946.3百萬元及人民幣1,036.3百萬元。於2023年，流動資產淨值增加主要由於存貨以及貿易應收款項及應收票據增加所致，部分被貿易應付款項及應付票據增加所抵銷。於2024年，流動資產淨值增加主要由於存貨以及現金及現金等價物增加所致，部分被貿易應付款項及應付票據以及計息銀行及其他借款增加所抵銷。截至2025年6月30日，流動資產淨值增加主要由於貿易應收款項及應收票據增加所致，部分被貿易應付款項及應付票據增加以及存貨減少所抵銷。

資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣709.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣900.4百萬元，主要由於年內溢利人民幣191.2百萬元所致。資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣900.4百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣1,037.1百萬元，主要由於年內溢利人民幣137.2百萬元及以股份為基礎的付款人民幣2.4百萬元所致。資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣1,037.1百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣1,131.5百萬元，主要由於期內溢利人民幣103.1百萬元及以股份為基礎的付款人民幣0.5百萬元，部分被購回股份人民幣11.0百萬元所抵銷。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間的節選現金流量表資料：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)				
	(未經審核)				
經營活動所得現金					
流量淨額	58,143	28,670	125,854	120,438	111,279
投資活動所用現金					
流量淨額	(11,657)	(44,585)	(8,900)	(8,630)	(30,681)
融資活動所得／(所用)					
現金流量淨額	<u>155,496</u>	<u>(26,230)</u>	<u>45,562</u>	<u>46,412</u>	<u>(79,700)</u>
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額	201,982	(42,145)	162,516	158,220	898
年／期初現金及現金等價物	109,919	313,455	280,956	280,956	455,770
匯率變動影響淨額	<u>1,554</u>	<u>9,646</u>	<u>12,298</u>	<u>11,864</u>	<u>2,227</u>
年／期末現金及現金等價物	<u><u>313,455</u></u>	<u><u>280,956</u></u>	<u><u>455,770</u></u>	<u><u>451,040</u></u>	<u><u>458,895</u></u>

有關詳情，見「財務資料—流動資金及資本資源—現金流量」。

概 要

主要財務比率

下表載列截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	6月30日 止六個月
盈利能力比率				
毛利率(%) ⁽¹⁾	18.9	21.1	19.0	17.6
純利率(%) ⁽²⁾	9.9	8.1	5.4	6.7
經調整純利率(非香港財務報告準則計量)(%) ⁽³⁾	9.9	8.1	5.4	7.4
股本回報率(%) ⁽⁴⁾	51.6	23.8	14.2	19.0
資產回報率(%) ⁽⁵⁾	19.9	11.6	6.8	9.1
	截至12月31日			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	6月30日
流動資金比率				
流動比率(倍) ⁽⁶⁾	1.9	1.9	1.8	1.9
速動比率(倍) ⁽⁷⁾	1.4	1.3	1.3	1.4
資本充足比率				
資產負債比率(%) ⁽⁸⁾	21.3	13.6	21.9	15.7

附註：

- (1) 毛利率按毛利除以收益，再乘以100%計算得出。
- (2) 純利率按年內溢利除以收益，再乘以100%計算得出。純利率由2022年的9.9%下降至2023年的9.1%，並進一步下降至2024年的5.4%，主要由於年內溢利減少所致。純利率上升至截至2025年6月30日止六個月的6.7%，主要由於期內溢利增加所致。
- (3) 經調整純利率(非香港財務報告準則計量)按經調整純利(非香港財務報告準則計量)除以收益，再乘以100%計算。
- (4) 股本回報率按年/期內溢利除以年/期初與年/期末權益總額結餘的算術平均值，再乘以100%計算得出。截至2025年6月30日止六個月的股本回報率的年化乃乘以2計算。因此，年化股本回報率未必能反映截至2025年12月31日止年度全年的情況。投資者應避免過度依賴有關資料。

概 要

- (5) 資產回報率按年／期內溢利除以年／期初與年／期末資產總值結餘的算術平均值，再乘以100%計算得出。截至2025年6月30日止六個月的資產回報率的年化乃乘以2計算。因此，年化資產回報率未必能反映截至2025年12月31日止年度全年的情況。投資者應避免過度依賴有關資料。
- (6) 流動比率按流動資產總值除以流動負債總額計算得出。
- (7) 速動比率按流動資產總值減存貨，再除以流動負債總額計算得出。
- (8) 資產負債比率按借款總額(包括借款及租賃負債)除以權益總額，再乘以100%計算得出。

有關詳情，見「財務資料—主要財務比率」。

股息

我們根據中國法律註冊成立。我們並無任何正式的股息政策或預設股息派付比率。我們派付任何股息由董事酌情決定，並取決於未來運營及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。股東於股東大會上可批准宣派任何股息，惟不得超過董事會建議的金額。

根據中國適用法律及法規，在中國註冊成立的公司於補足過往年度的累計虧損(如有)後，每年須至少撥出其稅後溢利的10%作為若干法定儲備金，直至該等儲備金的供款總額達到其註冊資本的50%。公司於補足累計虧損及撥至上述法定儲備金後，可自稅後溢利中派付股息。據中國法律顧問告知，倘我們的中國公司處於累計虧損狀況，則該等公司不可派付股息。

股息僅應自合法可供分派的溢利及儲備中宣派或派付。董事可根據章程文件及相關法律全權酌情建議派付任何股息。我們無法向閣下保證，本公司將能每年或於任何年度宣派任何金額的股息。

本公司於往績記錄期間概無派付或宣派股息。

近期發展

於往績記錄期間後及直至最後可行日期，我們的業務保持穩定增長，截至2025年9月30日止三個月的收益較2024年同期上升約20%。

概 要

無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，自2025年6月30日(即最近期經審核財務報表日期)以來，我們的財務或經營狀況或前景並無重大不利變動，且自2025年6月30日以來概無發生會對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

[編纂]開支

[編纂]開支主要包括[編纂]佣金、就法律顧問、申報會計師及其他專業人士所提供有關[編纂]及[編纂]的服務而支付予該等人士的專業費用。

假設[編纂]未獲行使，按[編纂]中位數每股[編纂]計算，與[編纂]有關的估計[編纂]開支總額為[編纂]([編纂])，佔[編纂]總額約[編纂]。[編纂]開支總額包括(i)[編纂]相關開支及費用(包括[編纂]佣金、聯交所交易費、證監會及會財局交易徵費)[編纂]([編纂])；及(ii)非[編纂]相關開支[編纂]([編纂])，包括(a)應付獨家保薦人、法律顧問及申報會計師的費用[編纂]([編纂])及(b)其他費用及開支[編纂]([編纂])。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，有關開支已全數於截至2025年6月30日止六個月綜合損益表中確認。截至2025年6月30日，我們於綜合財務狀況表中將人民幣[編纂]元列作預付款項、其他應收款項及其他資產項下的遞延[編纂]開支，將於[編纂]後作為權益扣減項入賬。預期約[編纂]將於截至2025年12月31日止年度的損益中扣除，而預期股份發行直接應佔約[編纂]將於[編纂]完成後自權益扣除。

假設[編纂]為每股[編纂][編纂](即本文件所述[編纂]範圍的中位數)，經扣除我們就[編纂]已付或應付的[編纂]佣金及估計開支後，且假設[編纂]未獲行使，我們估計將收取[編纂][編纂]淨額約[編纂]。我們擬於未來3至4年將[編纂][編纂]淨額按下文所載金額用作以下用途：

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]將用於提升我們的市場地位及開發新產品；
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]將用於投入AI Home相關技術；
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]將用於全球擴張；

概 要

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]將用於投資在(包括但不限於)AI及算法領域具有強大潛力的上下游市場參與者；及
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]將用作運營資金及一般企業用途。

見「未來計劃及[編纂]用途」。

我們產品中使用的芯片

我們在產品中使用多種類型的芯片。

我們的數字視訊設備中使用的芯片主要包括主控芯片、記憶體、閃存儲存及無線通信模組。詳情如下：

芯片類型	功能
主控芯片	決定產品性能、解碼能力及整體用戶體驗
記憶體	運行時，操作系統及活躍應用程序會載入記憶體供CPU存取。容量越大，可運行的後台應用程序越多，切換亦更加流暢。
閃存儲存	長期儲存操作系統、預裝及用戶安裝應用程序以及用戶數據
無線模組	處理網絡及外部設備連接

我們的網絡通信設備使用的芯片主要包括主處理器、GPON MAC芯片、無線芯片、光模組控制芯片及DOCSIS協議處理器。詳情如下：

芯片類型	功能
主處理器	系統控制樞紐：管理啟動、任務調度、硬件資源。 協議處理：運行GPON協議棧(如OMCI協議)以實現OLT註冊/加密。網絡加速：集成硬件引擎(NAT及流量分類)，提升吞吐量。

概 要

	語音與數據協同：協調語音芯片與網絡模組之間的數據交互，確保低延遲通信。
GPON MAC 芯片	物理層(PHY) 適配：轉換光信號(透過SERDES)並解析GPON 幀結構(GEM Port 分配)
無線芯片	透過MU-MIMO 技術實現多設備併發通信
光模組控制芯片	監控接收功率並根據GPON 標準自動調整傳輸功率
DOCSIS 協議處理器	支持DOCSIS/EuroDOCSIS 標準，實現光纖混合同軸電纜網絡兼容性及通道綁定

「晶圓原產地規則」為確定集成電路(芯片)原產國的關鍵標準。其核心原則是晶圓代工(流片)工廠所在位置為確定芯片原產地的唯一依據，而非封裝、測試或設計位置。該規則於中國海關總署令(第122號)規定。

下表載列於所示年度/期間按晶圓原產地劃分的芯片採購明細：

晶圓原產地	2022年		2023年		2024年		截至2025年 6月30日止六個月	
	估芯片 採購總額		估芯片 採購總額		估芯片 採購總額		估芯片 採購總額	
	金額 (人民幣 千元)	百分比	金額 (人民幣 千元)	百分比	金額 (人民幣 千元)	百分比	金額 (人民幣 千元)	百分比
中國(包括台灣)	392,587	91.2%	559,435	85.7%	522,002	94.2%	268,958	81.0%
南韓	5,933	1.4%	1,012	0.2%	20,346	3.7%	53,419	16.1%
美國	31,595	7.3%	23,077	3.5%	777	0.1%	5,296	1.6%
菲律賓	-	-	-	-	629	0.1%	2,306	0.7%
愛爾蘭	348	0.1%	69,200	10.6%	10,216	1.8%	2,005	0.6%
法國	140	-	159	-	29	-	-	-
意大利	33	-	73	-	-	-	-	-
總計	430,636	100.0%	652,955	100.0%	553,999	100.0%	331,984	100.0%

於往績記錄期間，我們概無出口任何芯片。

概 要

董事認為，當前芯片限制及近期芯片短缺於往績記錄期間及直至最後可行日期對我們的影響有限，原因如下：(i)我們所用芯片為成熟工藝節點的消費級芯片，目前不受任何出口限制；(ii)於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們獲得的芯片供應保持穩定，並無出現短缺情況；(iii)根據晶圓原產地規則，中國對來自美國的進口芯片徵收關稅，而我們主要採購非美國的芯片，目前毋須繳納中國關稅；(iv)我們向多家全球芯片供應商採購芯片，而該等芯片供應商提供不同晶圓產地的芯片以滿足我們的需求；及(v)萬一僅美國芯片可滿足我們的需求，我們將安排該等芯片供海外原始設備製造商合作夥伴使用，不受中國進口關稅限制。

為減輕潛在全球芯片短缺、貿易限制、關稅及經濟制裁帶來的風險，我們已實施以下應對措施：

- 持續增加存貨，維持芯片等關鍵組件的安全庫存；
- 與全球知名芯片供應商建立合作關係，確保穩定的採購渠道；
- 採用成本加利潤定價策略，減輕原材料價格波動對財務表現的影響；及
- 分階段實施芯片產品國產化替代計劃，逐步降低對進口芯片的依賴。

我們的國際出口管制及貿易制裁法律顧問已因應近期影響中國企業國際貿易的規則及法規變動(特別是涉及直接或間接進口美國產零部件及/或向美國出口銷售或交付的企業)，檢討我們的業務模式。經計及對中國企業實施的出口管制限制(包括透過美國商務部工業及安全局(「工業及安全局」)執行的美國出口管理條例所施加的限制)，國際出口管制及貿易制裁法律顧問認為，本集團並無直接或間接進行任何可能觸發工業及安全局或其他美國監管機構限制的交易。因此，該顧問認為本集團面臨美國貿易限制的風險及相關貿易限制對本集團運營的影響並不重大。鑒於上文所述，董事認為，來自美國的收益貢獻持續增長，不會導致此方面面對額外風險。

基於上文所述，獨家保薦人認為，於往績記錄期間及直至最後可行日期，芯片限制及短缺並無對本集團的業務運營造成任何重大影響。

概 要

關稅的影響

近期，若干海外司法權區已經或可能針對特定國家實施限制性貿易政策，例如關稅及嚴苛貿易條件。例如，近期中美貿易緊張局勢導致兩國已對雙邊貿易的多項商品加徵關稅。見「風險因素—與我們行業及業務有關的風險—我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到國際政策以及國際出口管制及經濟制裁的重大不利影響」。

我們的產品主要透過以下貿易模式出口：

模式	進口關稅責任方
CIF (成本、保險費與運費)	買方
FOB (船上交貨)	買方
DDP (完稅後交貨)	賣方
CIP (運保費付至)	買方
DAP (目的地交貨)	買方
FCA (貨交承運人)	買方

我們僅承擔DDP模式下的出口關稅。於往績記錄期間，我們的DDP出口目的港主要為愛沙尼亞、奧地利、保加利亞、波蘭、德國、芬蘭、克羅地亞、葡萄牙、瑞典、西班牙、希臘、匈牙利及其他歐洲國家，以及哥倫比亞、墨西哥及其他拉丁美洲國家，美國所佔比例相對較低。下表載列截至最後可行日期各主要目的地就我們的產品所施加的適用關稅：

DDP目的地	關稅
愛沙尼亞	0%
奧地利	0%
保加利亞	0%
波蘭	0%
德國	0%
芬蘭	0%

概 要

DDP目的地	關稅
克羅地亞	0%
葡萄牙	0%
瑞典	0%
西班牙	0%
希臘	0%
匈牙利	0%
哥倫比亞	0%
墨西哥	大部分產品為0%；若干產品為10%
美國	20至45%

於往績記錄期間，DDP出口分別佔2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總收益的17.5%、9.6%、15.1%及13.4%。下表載列於所示年度／期間按目的地劃分的DDP出口收益明細：

DDP目的地	截至12月31日止年度						截至2025年	
	2022年		2023年		2024年		6月30日止六個月	
	金額	佔總收益	金額	佔總收益	金額	佔總收益	金額	佔總收益
(人民幣 千元)	百分比	(人民幣 千元)	百分比	(人民幣 千元)	百分比	(人民幣 千元)	百分比	
波蘭	134,008	5.3%	184,741	7.8%	230,208	9.1%	91,596	6.0%
瑞典	93,824	3.7%	615	-	91,583	3.6%	70,598	4.6%
保加利亞	-	-	5,681	0.2%	21,869	0.9%	9,936	0.6%
愛沙尼亞	14,011	0.6%	8,519	0.4%	6,581	0.3%	8,883	0.6%
西班牙	60,354	2.4%	397	-	357	-	7,234	0.5%
立陶宛	35,225	1.4%	1	-	14,440	0.6%	6,767	0.4%
芬蘭	11,136	0.4%	2,333	0.1%	4,696	0.2%	5,559	0.4%
克羅地亞	-	-	76	-	11,529	0.5%	3,876	0.3%
德國	94,133	3.7%	24,451	1.0%	1,113	-	-	-
美國	-	-	301	-	435	-	-	-
其他	-	-	8	-	120	-	1,797	0.1%
總計	442,691	17.5%	227,124	9.6%	382,932	15.1%	206,245	13.4%

概 要

我們認為，我們能夠應對全球貿易緊張局勢及關稅挑戰。具體而言，我們已與菲律賓、馬來西亞、泰國、越南、印度、巴西、波蘭及墨西哥的原始設備製造商合作夥伴建立合作關係。此遍及全球的生產網絡讓我們能夠靈活調配產能，並大大降低當前國際地緣政治不確定性帶來的風險。具體而言，我們計劃通過以下方式善用原產地規則：(1)在相關國家對產品進行「實質轉型」，以符合目標市場的原產地認定標準；(2)將生產布局分散在自由貿易協定多個成員國，使區域累計增值達到關稅豁免門檻；及(3)在相關國家組裝組件，改變其稅則歸類以符合較低關稅稅率的資格。我們將充分運用自由貿易協定優惠，優先選擇在零關稅或低關稅國家進行生產。

基於上述情況，董事認為，近期關稅政策並無對我們的業務、經營業績或財務狀況產生任何重大不利影響，原因為(i)我們僅需承擔DDP出口模式下的關稅，而該模式於往績記錄期間佔總收益的比例相對較低；(ii)大部分DDP出口目的地並無對我們的產品徵收關稅，且於往績記錄期間，我們對美國的DDP出口規模微不足道；及(iii)於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的美國客戶概無要求我們補償彼等支付的美國關稅，亦無客戶要求取消訂單、暫停交付或重新協商價格、訂單數量、付款或其他重要交易條款。我們將繼續監察有關司法權區的貿易限制及關稅政策的發展。倘未來須承擔懲罰性關稅，我們將與客戶協商商業上合理且可持續的方案。

我們亦就當前及持續演變的中美關稅局勢的影響諮詢國際出口管制及貿易制裁法律顧問。國際出口管制及貿易制裁法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後可行日期，該等關稅並無對本集團業務產生不利影響，且除非等政策出現重大變化(有關變化目前無法預知)，否則未來亦不太可能對本集團業務造成任何重大不利影響。

基於(i)本公司就上述事項所提供的相關文件及資料；(ii)參與的盡職審查及與本公司的討論；及(iii)上文所披露的董事及中國法律顧問確認，獨家保薦人認為，近期關稅政策並無對本公司的業務、經營業績或財務狀況產生任何重大不利影響。

概 要

[編纂]統計數據

	按[編纂] 每股H股 [編纂]計算	按[編纂] 每股H股 [編纂]計算
緊隨[編纂]完成後的H股市值 ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]
緊隨[編纂]完成後的股份市值 ⁽²⁾	[編纂]	[編纂]
未經審核[編纂]經調整每股綜合有形 資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]

- (1) 市值基於[編纂]股已發行未上市股份、[編纂]股[編纂]自未上市股份的H股以及預期於[編纂]完成後發行及流通的[編纂]股H股(假設[編纂]未獲行使)計算得出。
- (2) 股份市值基於緊隨[編纂]完成後已發行及流通的[編纂]股股份(假設[編纂]未獲行使)的假設計算得出。
- (3) 本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值經作出本文件「附錄二未經審核[編纂]財務資料」所述調整後，基於[編纂]股已發行股份計算得出，並假設[編纂]已於2025年6月30日完成(假設[編纂]未獲行使)。
- (4) 概未對本集團未經審核[編纂]經調整有形資產淨值進行任何調整，以反映本集團於2025年6月30日後進行的任何交易結果或其他交易。

概 要

COVID-19 疫情的影響

COVID-19 疫情爆發及相關限制政策導致社交及商業活動減少，進而對我們的業務運營造成不利影響。COVID-19 疫情對全球智慧家庭解決方案行業造成不利影響，製造及銷售活動普遍放緩，生產進度延遲，部分原材料供應出現延誤。例如，2022 年採購芯片的平均單價較 2021 年上漲約 17.8%。由於 2021 年 COVID-19 疫情期間物流服務上升及庫存週轉放緩，我們於 2021 年產生的運輸開支相對較高，此狀況自 2022 年起已大致恢復正常。中國 COVID-19 疫情爆發及為遏止疫情蔓延而採取的措施，導致部分現場辦公活動及研發工作延遲及／或取消。我們透過對研發活動推行遠程辦公安排、儲備原材料、與物流運輸夥伴合作以確保產品按時交付等措施，成功減輕疫情對運營及業績的影響。基於上文所述，董事認為，於往績記錄期間及直至最後可行日期，COVID-19 疫情未對我們的運營或財務狀況造成重大不利影響。自 2023 年初 COVID-19 疫情緩和以來，我們的業務及運營已恢復正常。然而，概不保證我們的運營、生產活動或財務狀況於未來不會受到 COVID-19 疫情或其他自然災害、傳染病或疾病爆發的影響。見「風險因素－與我們業務有關的風險－我們面臨與自然災害、傳染病及其他疾病爆發相關的風險，可能嚴重干擾我們的運營」。