
概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，其全部內容受本文件其他部分出現的更詳細資料及財務資料的限制，並應與之一並閱讀。由於其為概要，故並不包含可能對閣下而言屬重要的所有資料，我們強烈建議閣下在作出投資決定之前仔細閱讀整份文件。任何投資均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前應細閱該節。

概覽

我們的使命

我們致力於知識專注型生產力工具行業，在信息過載時代，通過提供全品類生產力工具和技術，幫助全球知識工作者高效獲取有價值的知識。

我們的願景

讓知識有價，邀智者同行。

我們是誰

我們是知識專注型生產力工具行業的全球領導者，致力於通過軟硬協同的工具組合，賦能全球知識工作者從文字信息中高效率獲取深度洞察。我們面向「聽、記、讀、寫」產生的文字信息處理需求，提供符合科技美學定位的消費級護眼讀寫智能終端、深度融合AI及雲服務的自研開放式操作系統BOOX OS以及專注讀寫的垂類應用軟件，為用戶提供最極致的讀寫體驗。我們提供廣泛、豐富的消費級護眼讀寫產品組合，在開放系統、彩顯、快刷等性能領域銷售額全球領先。根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年零售收入計，我們是全球第二大、中國第一大知識專注型生產力工具品牌。

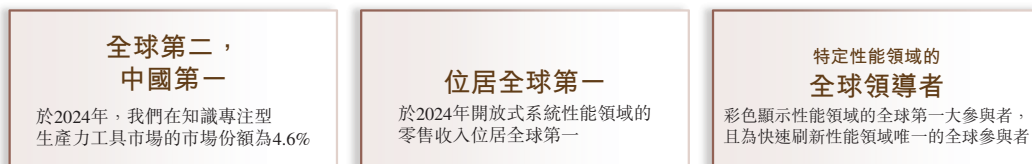
概 要

經過近二十年的發展，文石BOOX已經成為享譽全球的科技品牌，並憑藉技術創新、獨一無二的用戶體驗、獨特設計師品牌調性，持續為全球用戶創造價值，形成了龐大繁榮的全球用戶生態系統。因此，我們吸引了兼具深度讀寫習慣與高雅審美品味的用戶，他們關注產品的質量、可靠性能與創新突破，習慣於遠見卓識的決策並因此展現出品牌忠誠。

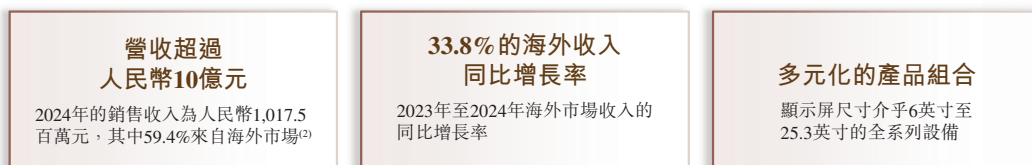
截至2025年9月30日，我們服務100多個國家及地區的客戶，BOOX OS擁有近百萬月活躍用戶。我們對用戶隱私與數據安全的高度重視促使廣大用戶社群在BOOX生態系統內建立個人知識資產，該等資產可跨所有設備保留並隨時存取。而這與極致的用戶體驗共同形成強大的用戶黏性。在將設備綁定至其賬戶的早期BOOX OS種子註冊用戶中，約38.5%在近九年後仍保持活躍。

得益於我們繁榮的全球用戶生態以及強大的工具組合，我們於往績記錄期間實現顯著的業務增長及盈利能力。於2024年，我們的收入達人民幣1,017.5百萬元，同比增長26.6%，其中海外銷售的增長率達33.8%。我們於期內的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）達人民幣131.2百萬元，較去年同期的人民幣124.1百萬元增長5.8%。下圖載列我們核心業務亮點及經營業績的概覽。

市場領先地位⁽¹⁾



強勁的運營實力



廣泛的用戶覆蓋



附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料。
- (2) 除中國（包括香港、澳門及台灣）外。
- (3) 於截至2025年9月30日止三個月。
- (4) 截至2025年9月30日。

概 要

我們的巨大市場機遇

相較於筆記本及平板等傳統通用生產力工具，傳統閱讀專注型高速閱讀器等系統封閉的傳統閱讀聚焦工具，用戶對於兼具兩類工具優勢的產品需求不斷提升。因此，具備開放式系統或外部輸入功能的知識專注型生產力工具的市場在知識專注型智能工具市場中正獲得增長動力。根據弗若斯特沙利文的資料，知識專注型生產力工具的滲透率於2024年達到51.2%，預計到2030年將增至71.0%。隨著AI及雲服務的增長，知識專注型生產力工具市場預計將大幅擴張。根據同一資料來源，市場規模預計將由2024年的人民幣291億元增至2030年的人民幣821億元，2025年至2030年的複合年增長率為15.6%。

有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的巨大市場機遇」。

競爭

市場份額正日益集中於擁有累積技術能力及強大品牌認可度的領先企業。根據弗若斯特沙利文的資料，全球知識專注型生產力工具市場規模由2020年的人民幣107億元增長至2024年的人民幣291億元，複合年增長率約為28.4%。其預計將進一步由2025年的人民幣397億元增長至2030年的人民幣821億元，複合年增長率約為15.6%。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年零售價值計，我們位列全球知識專注型生產力工具市場第二大品牌。此外，我們在知識專注型生產力工具市場的開放式系統分部及色彩分部均為全球領先品牌。我們亦為中國市場頭部知識專注型生產力工具品牌，以及為全球前五名市場參與者中排名最高的中國企業。

我們的競爭力源於多項關鍵因素，包括(i)我們在顯示驅動及算法、手寫輸入技術、色彩及光學設計以及功耗控制方面的系統級能力；(ii)我們從解決方案設計到量產一致性的閉環管理；(iii)我們對數據隱私及安全合規的堅定承諾；(iv)我們產品組合的廣度與質量；(v)我們強大的品牌認可度；及(vi)我們高效且可擴展的分銷網絡。

全球知識工作者選擇我們的原因

我們的知識專注型生產力工具產品組合包括消費級護眼讀寫智能設備、深度融合AI及雲服務的自主研發操作系統，以及專注於讀寫的垂直應用程序。我們對用戶的核心價值主張包括三點：

- 我們知識專注型生產力工具的獨特價值

概 要

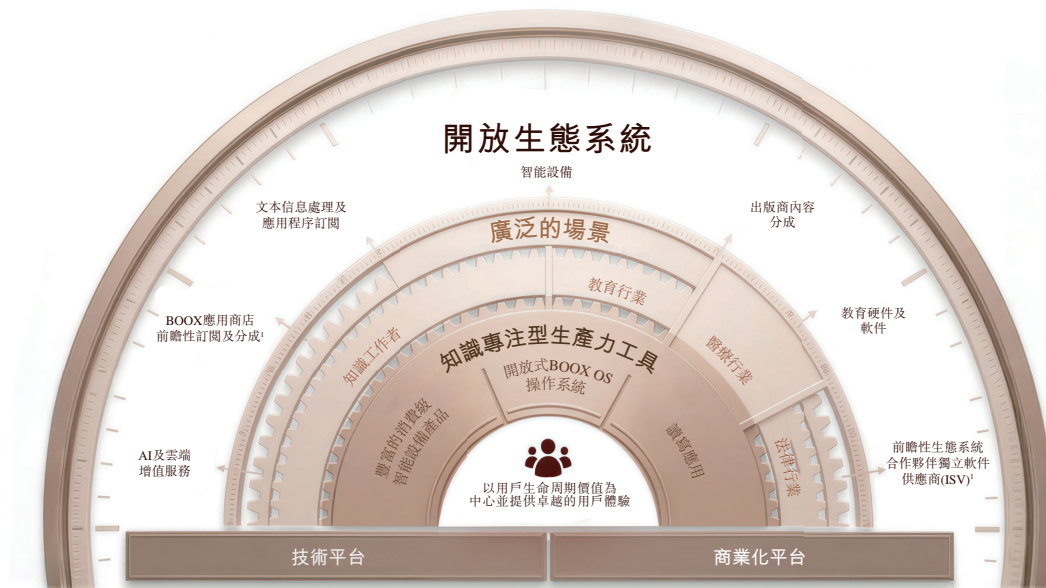
- 跨越廣泛場景的可擴展能力
- 系統化用戶隱私保護

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 全球知識工作者選擇我們的原因」。

我們的業務模式

我們的主要目標是最大化用戶生命周期價值，同時持續服務不斷擴大的用戶社群。憑藉自主研發的技術平台及高效的商業化平台，我們為全球用戶提供涵蓋軟硬件的知識專注型生產力工具協同產品組合，提供卓越的讀寫體驗。

我們不斷擴展的生態系統以用戶價值為導向。在此基礎之上，我們依托自身軟硬件能力打造知識專注型生產力工具矩陣。隨著生態系統的擴展，可支撐當前與未來多元化的收入模式，從而創造長期價值，構建起以技術平台與商業化平台相互反哺的開放生態，驅動可持續的商業擴張。



¹ 該業務目前仍處於培育發展階段。

概 要

技術及商業化基礎設施

我們的技術平台

我們已開發行業領先的專有技術平台，顯著增強我們對知識專注型生產力的理解，使我們能夠提供靈活全面的工具組合，包括：

- 全面的消費級智能設備系列，顯示屏尺寸介乎6英寸至25.3英寸，涵蓋高速閱讀器及生產力平板等主要類別。截至2025年9月30日，我們推出了十個專有產品系列，採用技術美學設計，以滿足不同場景下多樣化的數字讀寫需求。
- 開放式操作系統－BOOX OS由內部開發，並經優化以提升電子墨水顯示屏的清晰度、色彩表現及刷新響應度，同時整合AI及雲服務能力，實現無縫設備互聯，並提供高質量的讀寫體驗。
- 蓬勃發展的讀寫應用軟件生態系統－憑藉我們在讀寫垂直領域的豐富經驗，我們開發了StarNote，讓用戶能夠跨不同智能設備同步、保留及訪問筆記及註釋。

我們的商業化平台

我們亦建立了由用戶洞察驅動的高效商業化平台，極大地指導我們的技術及解決方案創新。特別是，該平台允許我們透過各種能力滿足該等需求，包括：

- 用戶洞察及參與－我們整合來自BOOX OS、私域社區互動、銷售渠道及社交媒體評論的反饋，形成多觸點用戶溝通體系。
- 全球經銷網絡及彈性供應體系－我們已建立全面的國內及國際線上及線下銷售渠道，並對各種原材料採取差異化的庫存策略，以確保關鍵組件的穩定供應。
- 數字化賦能及高效運營－得益於能實現敏捷市場反應的數字基礎設施及彈性供應鏈，我們的產品更新周期已經簡化，最快可在四周內發布新版本。

概 要

應用場景及擴大生態系統覆蓋

我們聚焦知識專注型生產力，為知識工作者提供軟硬協同的工具組合。透過賦能行業用戶，我們亦正利用我們的可擴展及系統化能力產生的協同效應，擴展至教育、法律及醫療等高價值垂直領域。結合BOOX OS的開放平台特性，我們能夠將軟硬件功能深度整合至行業工作流程，增強我們在組織層面的存在感及用戶黏性。

我們的開放生態系統鼓勵可持續及低成本的網絡效應，其驅動力來自：

- 廣泛的工具組合推動用戶規模 — 於2023年及2024年，我們分別推出了14款及13款新產品，分別貢獻我們總收入的約36.9%及26.3%，且截至2025年9月30日，我們推出了九款新產品。於2024年第三季度，我們推出StarNote，該產品以先進的筆記記錄功能賦能全球用戶跨越廣泛的設備。自其推出以來，StarNote已實現超過一百萬次下載，顯著拓寬我們的服務範圍及用戶規模。
- 釋放用戶生命周期價值 — 截至2025年9月30日，我們的BOOX OS擁有近百萬名月活用戶，使我們能夠透過操作系統訂閱、服務產品及增值互聯網服務進行有效商業化。

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的業務模式」。

我們的競爭優勢

我們相信，我們的成功及從競爭對手中脫穎而出的能力受以下因素推動：

- 知識專注型生產力工具的全球領導者，擁有在開放式系統、彩色顯示屏及快速刷新方面市場領先的消費級護眼讀寫產品組合
- 強大的品牌影響力支持高留存率的優質全球客戶群
- 支持持續迭代及滿足多樣化用戶需求的強大全棧技術能力
- 我們廣泛的全球銷售網絡使我們成為全球用戶的首選品牌

概 要

- 滿足全球用戶不斷變化需求的多尺寸、全品類及可擴展產品矩陣
- 我們富有遠見的管理團隊以及具備創業精神且睿智的企業文化

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的競爭優勢」。

我們的發展策略

我們的策略專注於四個關鍵領域：

- 推動技術創新以捕捉AI浪潮的機遇
- 擴展產品及服務邊界以構建多維增長
- 增強全球品牌影響力並提升全球高效可靠的服務響應
- 投資於人才獲取及團隊發展以推動未來創新及增長

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的發展策略」。

我們的產品

我們已建立全面的產品組合，包括三大類別：(1)高速閱讀器；(2)生產力平板；及(3)其他產品及服務，主要包括我們知識專注型生產力工具的配件、外接電子墨水顯示器、StarNote應用程序以及與出版商的內容收益分成。下表載列於所示年度／期間按產品類別劃分的收益明細。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	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
高速閱讀器.....	214,966	26.8	409,481	40.2	292,101	40.3	293,032	36.7
生產力平板.....	544,175	67.7	558,689	54.9	399,605	55.1	471,500	59.0
其他.....	44,439	5.5	49,349	4.9	33,035	4.6	34,949	4.3
總計.....	<u>803,580</u>	<u>100.0</u>	<u>1,017,519</u>	<u>100.0</u>	<u>724,741</u>	<u>100.0</u>	<u>799,481</u>	<u>100.0</u>

概 要

於往績記錄期間，我們的高速閱讀器設備銷量於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別為254,577台、383,968台、279,143台及267,688台，而平均售價分別為人民幣844元／台、人民幣1,066元／台、人民幣1,046元／台及人民幣1,095元／台。同期，我們的生產力平板設備銷量於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別為224,173台、215,950台、154,060台及209,266台，而平均售價分別為人民幣2,427元／台、人民幣2,587元／台、人民幣2,594元／台及人民幣2,253元／台。

於往績記錄期間，我們的產品在全球100多個國家及地區銷售。

更多詳情請參閱「業務－我們的產品」。

銷售及經銷

我們已建立全面的多渠道銷售及經銷網絡，結合直銷及透過經銷商銷售，以觸及全球客戶群。下表載列於所示期間按銷售渠道劃分的收益貢獻。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直銷	429,395	53.4	491,496	48.3	345,847	47.7	406,471	50.8
向經銷商銷售...	374,185	46.6	526,023	51.7	378,894	52.3	393,010	49.2
總計	803,580	100.0	1,017,519	100.0	724,741	100.0	799,481	100.0

(未經審核)

直接銷售

我們的直銷渠道旨在把握不斷增長的電子商務市場機遇，為客戶提供便捷、直接的購物體驗。該等渠道包括我們的官方品牌店面及我們於主要第三方電子商務平台的業務。在中國內地，我們透過我們的官方網店zh.boox.com以及在天貓、拼多多及抖音等平台直接向消費者銷售產品。在國際上，我們的主要渠道是官方網店www.shop.boox.com。該網店直接向全球用戶提供我們全系列產品，作為我們品牌的中心樞紐，並使我們能夠控制端到端客戶體驗。此外，我們在領先第三方平台（如亞馬遜）經營自身的官方品牌店，以接觸廣泛受眾。

我們與第三方電子商務平台訂立合作協議以推廣及銷售我們的產品，該等協議通常採用該等平台所提供的標準形式。根據該等協議及受限於平台不時發佈的政策，我們向彼等支付基於交易的處理費。各平台的結算方式受其自身特定的結算政策規管。該等平台部署經其認證的在線支付系統，並向在線用戶收取款項。於往績記錄期間，我們概無接獲針對產品質量及安全的重大索賠。

概 要

於往績記錄期間，我們亦向部分企業客戶進行直接銷售。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們向企業客戶直接銷售產生的收益分別為人民幣156.1百萬元、人民幣84.6百萬元、人民幣61.8百萬元及人民幣89.4百萬元。

我們的經銷網絡

我們一般與經銷商訂立經銷協議或採購訂單，當中載列訂約雙方的權利及義務。我們對任何經銷商並無所有權或管理控制權，彼等獨立於本集團運營。我們與第三方線上經銷商開展合作，包括領先的電商公司及消費電子產品主要經銷商，以利用其廣泛的客戶群、強大的品牌知名度及先進的物流能力。我們亦與有能力的線下經銷商開展合作，我們認為這是我們業務增長策略的基礎。下表載列於所示期間我們經銷商數量的變動。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2023年	2024年	止九個月 2025年
截至期初.....	57	60	72
新增經銷商.....	5	17	13
期內已終止經銷商的數量.....	2	5	7
經銷商淨增加.....	3	12	6
截至期末.....	60	72	78

更多詳情請參閱「業務－銷售及經銷」。

客戶

我們的客戶群由兩個主要渠道組成：(i)第三方經銷商及(ii)客戶直銷。於往績記錄期間，我們於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月各期間來自五大客戶的收入分別為人民幣271.0百萬元、人民幣268.9百萬元及人民幣211.3百萬元，佔我們於各期間總收入的33.8%、26.3%及26.5%。同期自最大客戶的收入分別為人民幣101.3百萬元、人民幣126.7百萬元及人民幣98.9百萬元，分別佔我們於各期間總收入的12.6%、12.4%及12.4%。我們與主要經銷商建立了長期穩定的關係，且我們若干主要經銷商已與我們合作超過10年，與本公司攜手成長。我們於往績記錄期間的所有五大客戶均為獨立第三方。

概 要

更多詳情請參閱「業務－客戶」。

我們過往的部分銷售涉及受國際制裁的地區，而我們的部分業務活動先前曾且可能繼續受到美國關稅法規的影響。針對上述事項：

- 我們的國際制裁法律顧問已告知我們，於往績記錄期間，本集團對俄羅斯的銷售(i)並不構成一級被制裁活動或違反美國一級制裁，及(ii)本集團的整體美國二級制裁風險較低及不大。
- 據我們的國際制裁法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，美國關稅法規變動對我們業務運營的影響有限。截至最後實際可行日期，董事認為，美國加徵關稅及全球貿易關係的最新發展，並未對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

更多詳情請參閱「業務－受國際制裁地區的商業活動」及「業務－美國關稅法規的影響」。

供應商

我們的供應商主要包括(1)為生產我們的產品提供原材料及零部件的提供商，及(2)為生產我們的電子墨水產品而合作的製造夥伴。於往績記錄期間，我們於2023年及2024年及截至2025年9月30日止九個月向五大第三方供應商的採購額分別為人民幣305.8百萬元、人民幣367.5百萬元及人民幣336.5百萬元，佔我們於各期間總採購成本的48.3%、44.7%及47.5%。同期自最大供應商的採購額分別為人民幣183.7百萬元、人民幣230.7百萬元及人民幣194.3百萬元，分別佔我們於各期間總採購成本的29.1%、28.1%及27.4%。儘管元太科技工業於2024年透過其間接全資附屬公司川奇光電以4.9%股權成為我們的股東，但於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。

更多詳情請參閱「業務－供應商」。

概 要

風險因素

我們營運涉及的若干風險及不確定因素載於「風險因素」。該等風險可分類為(i)與我們的業務及行業相關的風險；(ii)於我們營運所在司法管轄區開展業務有關的風險；及(iii)與[編纂]相關的風險。我們面臨的部分重大風險包括：

- 我們參與的市場競爭激烈，且我們可能無法成功競爭，這將對我們的前景、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 由於市場狀況等多重因素影響，知識專注型生產力工具的需求增長可能不如我們預期，這將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 我們的歷史業務增長、收入及盈利能力未必能預測未來表現，且我們的成功很大程度上取決於我們執行業務戰略的能力。
- 我們的技術憑藉強大的研發實力作為後盾，是我們的核心競爭力之一。若未能留住研發人才或持續提升我們的研發能力，將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 維護品牌形象對我們的成功至關重要，任何疏忽都可能嚴重損害我們的聲譽及品牌，這會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

更多詳情請參閱「風險因素」。

控股股東

截至最後實際可行日期，(i)淡女士透過本公司僱員激勵平台共創文石直接及間接控制本公司全部表決權的69.38%；(ii)朱先生直接擁有本公司全部已發行股本12.62%的權益；及(iii)翟先生直接擁有本公司全部已發行股本2.10%的權益。根據淡女士、朱先生及翟先生訂立的日期為2024年3月20日的一致行動人士協議，訂約方同意(i)彼等須就重大營運及企業管治事宜事先互相諮詢及尋求共識，並須於任何股東會或董事會會議投票前形成統一立場，及(ii)倘經諮詢後未能達成共識，則以持有本公司最高股權百

概 要

分比的一方支持的方案為準並實施，而其他各方須據此投票。訂約方進一步同意，在[編纂]後的五年內，各方對[編纂]前獲取的公司股份轉讓或減持應當保持同步，任何就該等股份擬進行的股份轉讓或減持應當(i)事先得到淡女士的書面同意，及(ii)按照各方的相對持股比例進行。

鑒於一致行動人士協議，截至最後實際可行日期，我們的控股股東能夠行使本公司84.10%的投票權。緊隨股份拆細、[編纂]完成(假設[編纂]未獲行使)及非[編纂]股份轉為H股完成後，我們的控股股東將擁有及控制本公司已發行股本總額約[編纂]%的權益，並預期彼等仍將為本公司的一組控股股東。

[編纂]投資

於2024年5月至2024年7月期間，若干[編纂]投資者的引進工作已完成。我們[編纂]投資者包括聯想天津、川奇光電、太倉景柏、創鈺銘冠、創鈺銘瑞及千舟投資。更多詳情請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

主要財務資料概要

下表概述我們於往績記錄期間的綜合財務業績，應與本文件「財務資料」及本文件附錄一所載會計師報告(連同相關附註)一併閱讀。

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列報的綜合損益及其他全面收益財務報表，我們亦採用非香港財務報告準則計量，即經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）作為額外財務計量，其既非香港財務報告準則所要求，亦非根據香港財務報告準則所呈列。我們相信該非香港財務報告準則計量可通過消除若干項目的潛在影響，有助於比較各期間的營運表現。我們相信，該計量為投資者及其他人士提供有用資料，使其能按與管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）的呈列未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量比較。使用該非香港財務報告準則計量作為分析工具有內在局限且閣下不應將其視為獨立於或可代替我們根據香港財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）界定為扣除以股份為基礎的付款開支及普通股贖回負債利息影響後的利潤。以股份為基礎的付款開支是指根據僱員激勵計劃授予獎勵而產生的與僱員相關的開支（詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－僱員持股平台」）且均屬非現金性質。普通股贖回負債利息是指我們因承擔[編纂]投資者贖回權（該等贖回權已於[編纂]以進行[編纂]之前一日終止，詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資」）的負債而產生的利息，且均屬非現金性質。

下表載列所示年度／期間的淨利潤與經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）的調節情況。

	截至12月31日		截至9月30日	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)			
年／期內利潤及全面收益總額	124,055	121,184	106,950	102,573
調整：				
以股份為基礎的付款開支	—	1,009	—	9,344
普通股贖回負債利息	—	9,024	5,607	9,860
經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）	124,055	131,217	112,557	121,777

概 要

綜合財務狀況表節選項目

下表載列截至所示日期我們的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日		截至9月30日
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
非流動資產總值	51,270	19,417	19,781
流動資產總值	506,873	577,722	684,675
流動負債總額	175,756	510,926	586,827
流動資產淨值	331,117	66,796	97,848
總資產減去流動負債	382,387	86,213	117,629
非流動負債總額	1,919	6,422	10,021
資產淨值	380,468	79,791	107,608

有關更多詳情，請參閱「財務資料－我們綜合財務狀況表若干重要項目的討論」。

綜合現金流量表概要

下表載列所示年度／期間我們的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		截至9月30止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
經營活動所得／(所用)				
現金流量淨額	106,114	132,824	14,083	(41,208)
投資活動(所用)／所得				
現金流量淨額	(840)	(3,137)	(2,720)	29,449
融資活動所用現金流量淨額	(36,480)	(144,551)	(143,257)	(2,671)
現金及現金等價物				
增加／(減少)淨額	68,794	(14,864)	(131,894)	(14,430)
年／期初現金及現金等價物	131,000	200,766	200,766	187,301
外匯變動的影響淨額	972	1,399	(519)	(1,052)
年／期末現金及現金等價物	200,766	187,301	68,353	171,819

概 要

有關更多詳情，請參閱「財務資料－流動性及資本資源－現金流量」。

關鍵財務比率

	截至12月31日／ 截至該日止年度		截至9月30日／ 截至該日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
			(未經審核)	
淨利潤率 ⁽¹⁾	15.4%	11.9%	14.8%	12.8%
權益回報率 ⁽²⁾	38.4%	52.7%	42.5%	109.5%
總資產回報率 ⁽³⁾	24.8%	21.0%	19.6%	15.8%
貿易應收款項周轉天數 ⁽⁴⁾	10	8	8	6
經調整淨利潤率(非香港 財務報告準則計量) ⁽⁵⁾	15.4%	12.9%	15.5%	15.2%

附註：

- (1) 淨利潤率按年／期內的利潤及全面收益總額除以相應年／期內的總收入計算。
- (2) 權益回報率按母公司擁有人應佔年／期內利潤及全面收益總額除以截至有關期間末母公司擁有人應佔平均權益結餘計算。
- (3) 總資產回報率按年／期內的利潤及全面收益總額除以截至有關年／期末的平均總資產計算。
- (4) 貿易應收款項周轉天數按年／期內的貿易應收款項期初結餘及年／期末餘額的平均值除以相關年／期內的收入，再乘以365天或274天(視情況而定)計算。
- (5) 經調整淨利潤率(非香港財務報告準則計量)按經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)除以相應年／期內的總收入計算。

有關更多詳情，請參閱「財務資料－關鍵財務比率」。

股息與股息政策

我們於2023年及2024年分別宣派股息人民幣10.0百萬元及人民幣90.0百萬元，所有股息已悉數宣派。我們亦於截至2025年9月30日止九個月宣派股息人民幣100.0百萬元，其將用我們的內部資源結算。於往績記錄期間內，本公司或本集團所屬其他實體概無宣派或派付任何其他股息。

概 要

未來任何股息之派發均由董事會酌情決定，並取決於我們未來營運及盈利狀況、資本需求與盈餘、整體財務狀況、合約限制及其他董事會認為相關之因素。股東於股東大會上可批准任何股息派發決議，惟金額不得超過董事會建議之數額。誠如我們的中國法律顧問所告知，除非本公司擁有依法可供分派之利潤及儲備，否則不得宣派或派付股息。

有關更多詳情，請參閱「財務資料－股息與股息政策」。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即本文件所述[編纂]的中位數）且[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]已付及應付的估計[編纂]費用、佣金及其他估計開支後，我們估計[編纂]將約為[編纂]港元。我們目前擬按下文所載用途及金額使用[編纂]：

- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於提升我們的技術研發及產品迭代能力。
- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於增強銷售及營銷能力，拓展市場份額。
- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於以擴大軟硬件產品矩陣及整合戰略資源為原則，尋求併購及投資機會。
- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於升級我們的生產設施及供應鏈。
- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作營運資金及其他一般企業用途。

有關更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

近期發展及無重大不利變動

近期發展

自2025年9月30日起，我們持續拓展及豐富我們的產品範圍。於2025年10月，我們推出了四款產品。我們P6系列旗下的P6 Pro小彩馬和P6 Pro小白馬已開始國內銷售，而我們Note系列旗下的Note Air5 C及Palma系列旗下的Palma 2 Pro已開始海外銷售。我們的新產品持續彰顯我們為客戶創造價值的承諾。例如，P6 Pro產品可支持5G

概 要

SIM卡，讓客戶實現隨時隨地暢聯無阻，*Note Air5 C*可外接鍵盤，而*Palma 2 Pro*則為*Palma*系列中首款採用彩色電子墨水屏幕的產品。

*P6 Pro*小彩馬



*P6 Pro*小白馬



Note Air5 C



Palma 2 Pro



無重大不利變動

經審慎周詳考量後，董事確認，截至本文件日期，(i)自2025年9月30日（即本文件附錄一會計師報告所載報告期末）以來，我們的財務及經營狀況或前景概無發生任何重大不利變動；及(ii)自2025年9月30日以來，概無發生任何會對本文件附錄一會計師報告所列資料產生重大影響的事件。

[編纂]

下表中的統計數據乃基於假設(i)股份拆細及[編纂]已完成且根據[編纂]發行[編纂]股新H股；及(ii)[編纂]未獲行使，且於[編纂]完成後，本公司將擁有[編纂]股已發行股份。

	基於[編纂] 每股H股 [編纂]港元	基於[編纂] 每股H股 [編纂]港元
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
於2025年9月30日本公司擁有人應佔 本集團未經審核[編纂]經調整綜合 每股有形資產淨值 ⁽²⁾⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

(1) 我們H股的市值乃基於緊隨股份拆細及[編纂]完成後預期將發行[編纂]股H股（假設[編纂]未獲行使）計算。

概 要

- (2) 本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值乃經作出附錄二所述調整，以及基於緊隨股份拆細及[編纂]完成後已發行[編纂]股股份計算得出，並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份。
- (3) 概無對本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值報表作出調整，以反映本集團於2025年9月30日後的任何交易結果或訂立的其他交易。

[編纂]

估計[編纂]總額（屬非經常性性質）為人民幣[編纂]元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數）），約佔[編纂]估計所得款項總額的[編纂]%（假設[編纂]未獲行使）。開支包括(i)[編纂]佣金及費用等[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元，(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元，包括(a)已付及應付予法律顧問及申報會計師的費用人民幣[編纂]元及(b)其他費用及開支人民幣[編纂]元。在[編纂]的估計總額中，約人民幣[編纂]元預計將計入我們的損益，及約人民幣[編纂]元預計自權益扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與該估計有所不同。