

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，應與本文件全文一併閱讀。由於本節僅為概要，故並未載有對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，應細閱本文件全文。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前，應細閱該節。本節所用若干詞彙的定義或解釋載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」各節。

## 概覽

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，該等領先企業包括深圳傳音控股股份有限公司（「傳音」或「傳音控股」）、中興通訊股份有限公司（「中興通訊」）、TCL科技集團股份有限公司（「TCL」）。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，我們亦是全球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：

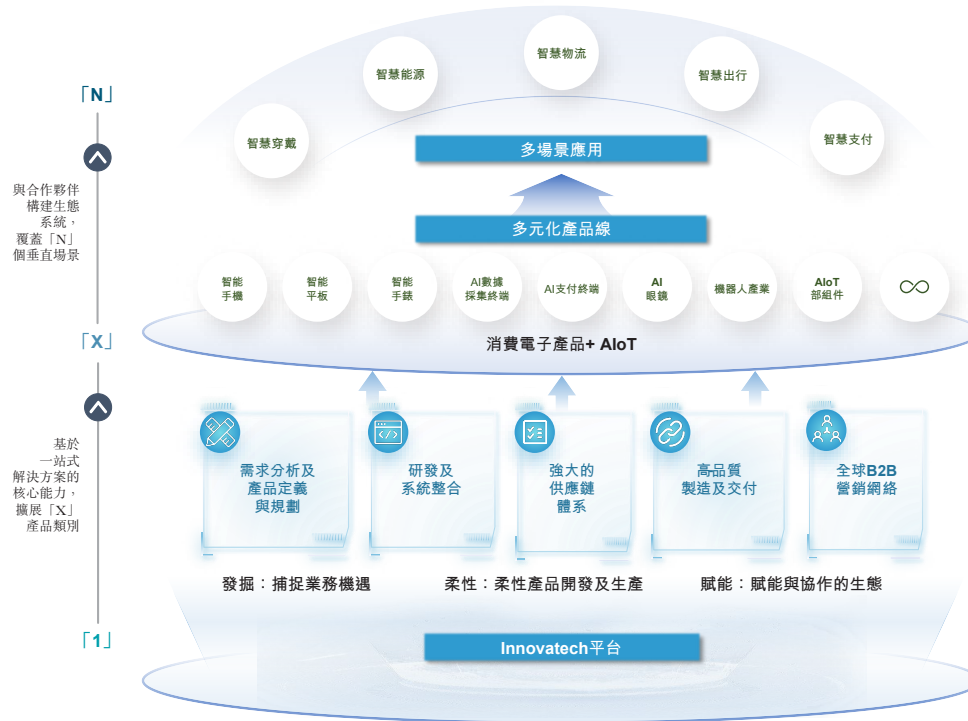
市場地位	營運數據	財務數據
<p>根據弗若斯特沙利文資料，按2025年出貨量計</p> <p></p> <p><b>全球排名第六   全球排名前十</b> 於智能手機ODM製造商中 於智能手機製造解決方案供應商中</p>	<p></p> <p><b>超過3,500萬</b> 往績記錄期間智能手機ODM的出貨量</p>	<p>2025年</p> <p></p> <p><b>人民幣3,219.3百萬元</b> 收入</p> <p><b>20.3%</b> 複合年增長率 (2023年至2025年)</p>
<p>根據弗若斯特沙利文的資料，按出貨量複合年增長率(23年至25年)計</p> <p></p>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

## 概 要

### 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的綜合解決方案，由我們的供應鏈及製造能力提供支持。

下圖載有我們的Innovatech平台概覽：



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獨立項目。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。

---

## 概 要

---

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。

### 我們的優勢

我們相信，我們的持續成功乃受一系列差異化競爭優勢所推動，該等優勢共同鞏固我們的市場地位並支持我們的長期增長。我們的競爭優勢載列如下：

- 我們的Innovatech平台使我們能夠高效捕捉智能硬件市場的機遇；
- 強大的全棧技術能力；
- 穩定且成熟的全球協作生態系統；
- 全面的產品解決方案組合；
- 智能製造能力，實現高效且高質量的交付；及
- 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。

### 我們的策略

為進一步鞏固我們的市場地位並支持我們的長期增長，我們擬採取以下增長策略：

- 持續迭代我們的Innovatech平台，以保持技術領先地位；
- 持續深耕AI技術，全面擁抱AI；
- 推進我們的AIoT軟硬件一體化生態系統；及
- 擴大我們的全球客戶群並擴大我們的用戶觸達範圍。

### 研究及開發

我們將研發視為長期競爭力、可擴展性及產品創新的核心驅動力，並已建立研發能力，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（包括南京、合肥、重慶、深圳及西安等）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。

---

## 概 要

---

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、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，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。

### 生產

截至2025年12月31日，我們在中國四川宜賓有一個生產基地。該生產基地支持我們智能終端產品以及日益增長的AIoT產品的大規模交付，旨在提供柔性產能，以滿足不同的產品類別及客戶需求。我們採用一種柔性生產模式，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。此外，我們還設有超過20條專業裝配線，以滿足不同產品類別的製造需求。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。

### 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。

### 主要客戶及供應商

#### 主要客戶

我們的客戶包括傳音、中興通訊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。在我們的智能手機及平板電腦業務中，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。就我們的穿戴設備及工業AIoT產品組合而言，我們亦與TCL、海能達通信股份有限公司（「海能達」）及中興通訊等客戶合作。

---

## 概 要

---

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%。

### 主要供應商

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。

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。於往績記錄期間各期間，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。

### 我們和傳音的關係

於往績記錄期間，傳音為我們最大的客戶，於2023年、2024年及2025年，我們向傳音銷售產生的收入分別佔總收入的79.3%、88.8%及79.0%。我們於2014年開始與傳音合作，初期主要專注於研發相關服務，此後已將合作擴展為涵蓋多個產品類別的產品定義與規劃、研發設計、物料採購、生產製造及交付的綜合整套ODM模式。傳音亦於2020年成為我們的供應商之一，主要在我們的buy-and-sell安排下為合作產品供應若干電子元器件。我們與傳音的關係反映了雙方在產業鏈中的互補定位，並在正常商業條款下於日常業務過程中發展而成。儘管於往績記錄期間我們對傳音的收入集中度相對較高，但依賴程度已呈改善趨勢，2025年向傳音的銷售量佔比相較2024年有所下降即為明證，且我們持續推進客戶、市場及產品多元化。詳情請參閱「業務－客戶及供應商的重疊」。

### 我們的行業及競爭格局

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，該行業正經歷結構調整及技術演進。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。

## 概 要

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，以及多類別支持能力。

在全球智能終端製造解決方案行業中，中國公司憑藉其敏捷研發體系、極致成本控制及全球交付網絡等核心能力，佔據主導地位。於2025年，智能終端製造解決方案供應商的全球智能手機出貨量達到986.4百萬台。根據弗若斯特沙利文的資料，本公司於2025年出貨12.0百萬件智能手機，在全球所有供應商中排名第十，在ODM供應商中排名第六。本公司於2023年至2025年智能手機的出貨量複合年增長率在十大製造解決方案提供商中最高。

### 歷史財務資料概要

下表呈列我們於2023年、2024年及2025年12月31日及截至該等日期止三個年度的綜合財務資料概要。本概要乃摘錄自本文件附錄一所載會計師報告內我們的財務資料。下文所載財務資料概要應與我們的綜合財務資料及相關附註以及「財務資料」一節一併閱讀。

### 綜合損益表

下表載列我們的綜合損益及其他全面收益表的概要，其中包括我們於所示年度／期間細列項目的絕對金額及佔總收入的百分比：

	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	%
收入.....	2,225,241	100.0	3,508,457	100.0	3,219,341	100.0
銷售成本.....	(2,003,894)	(90.1)	(3,269,502)	(93.2)	(2,914,740)	(90.5)
毛利.....	221,347	9.9	238,955	6.8	304,601	9.5
其他收入淨額.....	8,339	0.4	35,109	1.0	22,550	0.7
銷售及營銷成本.....	(3,309)	(0.1)	(6,077)	(0.2)	(8,568)	(0.3)
行政開支.....	(91,274)	(4.1)	(111,684)	(3.2)	(135,960)	(4.2)
研發成本.....	(68,887)	(3.1)	(73,245)	(2.1)	(99,845)	(3.1)
貿易應收款項減值(虧損)/撥回...	2,916	0.1	(5,739)	(0.2)	(679)	(0.0)
經營利潤.....	69,132	3.1	77,319	2.2	82,099	2.6
財務成本.....	(5,505)	(0.2)	(10,387)	(0.3)	(12,115)	(0.4)
分佔合營企業利潤.....	(2,330)	(0.1)	(193)	(0.0)	-	-
除稅前利潤.....	61,297	2.8	66,739	1.9	69,984	2.2
所得稅(開支)/抵免.....	(5,139)	(0.2)	(4,663)	(0.1)	233	0.0
本年度利潤.....	56,158	2.5	62,076	1.8	70,217	2.2

## 概 要

### 收入

下表載列於所示年度我們按產品類別劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比呈列）：

	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	%
智能終端產品：						
– 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
小計	<b>2,094,891</b>	<b>94.1</b>	<b>3,383,357</b>	<b>96.4</b>	<b>3,031,121</b>	<b>94.2</b>
AIoT產品：						
– 智慧穿戴設備	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
小計	<b>128,566</b>	<b>5.8</b>	<b>112,717</b>	<b>3.3</b>	<b>179,927</b>	<b>5.6</b>
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。

下表載列於所示年度按主要產品類別劃分的銷量及平均售價明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	單位	人民幣	單位	人民幣	單位	人民幣
智能終端產品：						
– 智能手機	8,091,203	240.9	12,978,408	258.9	12,031,673	248.0
AIoT產品：						
– 智慧穿戴設備	469,500	201.9	402,847	178.6	679,560	174.4
– 企業級AIoT產品	343,220	98.4	330,099	123.6	357,018	172.1
小計	<b>812,720</b>	<b>158.2</b>	<b>732,946</b>	<b>153.8</b>	<b>1,036,578</b>	<b>173.6</b>
總計	<b>8,903,923</b>	<b>233.4</b>	<b>13,711,354</b>	<b>253.2</b>	<b>13,068,251</b>	<b>242.1</b>

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自智能終端產品。該類別銷售額自2023年至2024年的增長，主要由於(i)我們客戶的數款暢銷型號在海外市場推出，帶動智能手機銷量大幅增加；及(ii)我們的宜賓製造基地二期擴建工程投產後產能擴大，使我們能夠滿足不斷增長的客戶需求。該類別銷售額自2024年至2025年的下降，主要由於我們優化了客戶及產品組合，專注於客戶群多元化及毛利率較高的產品供應。

我們的AIoT產品銷售額由2024年至2025年實現持續增長，主要由於(i)我們持續研發新的AIoT項目（如對講機及兒童智能手錶），並與現有及新客戶以及新行業領域的品牌合作，從而擴大了產品類別；及(ii)我們開始自行生產AIoT產品，以滿足不斷增長的客戶需求。

## 概 要

於往績記錄期間，我們的智能終端產品及AIoT產品的平均售價波動受各年度所提供產品類別及型號的變化影響。

有關我們於往績記錄期間按產品類別劃分的收入、銷量及平均售價的變動的更多詳情，請參閱「財務資料—過往經營業績回顧」。

### 按地理位置劃分的收入

下表載列於所示年度按客戶地理位置（基於已售商品所在位置）劃分的收入：

	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	%
中國內地.....	2,120,841	95.3	3,485,651	99.3	3,181,550	98.8
其他國家／地區 <sup>(1)</sup> .....	104,400	4.7	22,806	0.7	37,791	1.2
<b>總計.....</b>	<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) 其他國家／地區包括香港、美國、南非及南美洲。

### 按產品類別劃分的毛利及毛利率

下表載列於所示年度按產品類別劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
智能終端產品：						
— 智能手機.....	169,242	8.7	205,941	6.1	258,683	8.7
— 其他 <sup>(1)</sup> .....	27,636	19.0	4,211	17.6	7,472	15.8
<b>小計.....</b>	<b>196,878</b>	<b>9.4</b>	<b>210,152</b>	<b>6.2</b>	<b>266,155</b>	<b>8.8</b>
AIoT產品：						
— 智慧穿戴設備.....	17,907	18.9	14,760	20.5	22,501	19.0
— 企業級AIoT產品.....	5,568	16.5	10,075	24.7	12,770	20.8
<b>小計.....</b>	<b>23,475</b>	<b>18.3</b>	<b>24,835</b>	<b>22.0</b>	<b>35,271</b>	<b>19.6</b>
其他.....	994	55.7	3,968	32.0	3,175	38.3
<b>總計.....</b>	<b>221,347</b>	<b>9.9</b>	<b>238,955</b>	<b>6.8</b>	<b>304,601</b>	<b>9.5</b>

附註：

(1) 指消費級平板電腦及組件的銷售。

於往績記錄期間，毛利及毛利率的變動受多種因素影響，包括但不限於我們的銷售及營銷策略、客戶及產品組合的變化、行業競爭、成本控制措施及其他因素。

## 概 要

有關我們於往績記錄期間毛利及毛利率變動的詳情，請參閱「財務資料－過往經營業績回顧」。

### 綜合財務狀況表

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產.....	83,963	135,910	125,537
非流動負債.....	12,314	24,122	6,254
流動資產.....	382,003	2,063,262	1,094,915
流動負債.....	367,025	2,029,221	1,000,118
流動資產淨值.....	<b>14,978</b>	<b>34,041</b>	<b>94,797</b>
資產淨值.....	<b>86,627</b>	<b>145,829</b>	<b>214,080</b>

截至2025年12月31日，我們的流動資產淨值為人民幣94.8百萬元，而截至2024年12月31日為人民幣34.0百萬元，主要原因為貿易及其他應付款項減少人民幣1,129.1百萬元，部分被貿易及其他應收款項減少人民幣927.0百萬元所抵銷。截至2024年12月31日，我們的流動資產淨值為人民幣34.0百萬元，主要原因為貿易及其他應付款項增加人民幣1,452.6百萬元，部分被貿易及其他應收款項增加人民幣1,376.8百萬元所抵銷。

### 綜合現金流量表

下表載列我們於所示年度的綜合現金流量表的現金流量數據概要：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動產生／(所用)現金淨額.....	35,620	(137,716)	96,166
投資活動所用現金淨額.....	(9,423)	(58,701)	(43,130)
融資活動產生／(所用)現金淨額.....	2,188	156,842	(43,841)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額....	28,385	(39,575)	9,195
年初現金及現金等價物.....	18,964	47,361	7,802
匯率變動的影響.....	12	16	(68)
年末現金及現金等價物.....	<b>47,361</b>	<b>7,802</b>	<b>16,929</b>

### 主要財務比率

下表載列截至所示日期或所示年度我們的主要財務比率：

## 概 要

	截至12月31日/ 截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
純利率 <sup>(1)</sup> .....	2.5%	1.8%	2.2%
股本回報率 <sup>(2)</sup> .....	不適用	53.4%	39.0%
總資產回報率 <sup>(3)</sup> .....	不適用	4.7%	4.1%
流動比率 <sup>(4)</sup> .....	1.0	1.0	1.1
速動比率 <sup>(5)</sup> .....	0.7	0.8	0.7

附註：

- (1) 純利率按年度利潤除以收入再乘以100%計算。
- (2) 股本回報率指年度利潤佔年初及年末權益總額平均結餘的百分比，再乘以100%。
- (3) 總資產回報率指年度利潤佔年初及年末資產總額平均結餘的百分比，再乘以100%。
- (4) 流動比率按同日的流動資產總額除以流動負債總額計算。
- (5) 速動比率按同日的流動資產總額減存貨後除以流動負債總額計算。

### [編纂]

#### 我們的控股股東

截至最後實際可行日期，孫斌先生直接及間接控制本公司約[編纂]%已發行股本的投票權，且預計緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），其將控制本公司約[編纂]已發行股本的投票權。進一步詳情請參閱「與控股股東的關係」。

---

## 概 要

---

### [編纂]前投資

我們已從寶山金浦、上海暢昊、宜賓民經投資及蘇州海峽獲得[編纂]前投資，總額為人民幣90.0百萬元。詳情請參閱「歷史及公司架構—[編纂]前投資」。

### 股息

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們向股東宣派及派付的股息分別為零、人民幣1.8百萬元及人民幣2.0百萬元。本公司目前並無正式股息政策或固定股息派付比率。我們的董事會日後可能會在考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可動用情況以及其當時可能認為相關的其他因素後宣派股息。任何股息的宣派及派付均須遵守我們的組織章程文件及適用法律。任何股息的宣派均須經我們的股東在股東大會上批准，且不得超過我們董事會建議的金額。此外，我們的董事可不時派付董事會認為就我們的利潤及整體財務需求而言屬合理的中期股息，或按其認為合適的金額及日期派付特別股息。股息僅可從我們依法可供分派的利潤及儲備中宣派或派付。我們未來的股息宣派可能會也可能不會反映我們過往的股息宣派，並將由我們的董事會全權酌情決定。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，該等風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前，務請細閱該節全文。我們面對的部分主要風險包括：

- 全球智能硬件及AIoT行業競爭激烈，且集中於少數主要參與者。倘本公司未能有效競爭，則其市場份額及盈利能力可能會受到不利影響。
- 於往績記錄期間，我們的大部分收入源自若干主要客戶，而該等客戶的流失或來自該等客戶的收入大幅減少，均可能對我們的經營業績造成重大不利影響。
- 我們經營所在的市場以產品生命週期短暫及科技瞬息萬變為特點，而我們拓展至新產品類別的擴張策略可能無法達致預期效果。
- 我們業務的擴張及盈利能力取決於消費者對智能硬件的需求及消費水平，而該等因素可能受超出我們控制範圍的因素影響。
- 我們的成功取決於穩定且充足的原材料供應，而原材料受價格波動及短缺風險影響。
- 客戶可能要求我們向指定的供應商採購，這可能限制我們選擇優質供應商的靈活度。
- 我們擴展至AIoT相關產品，使我們面臨技術不確定性、市場採納風險及營運挑戰。
- 我們一般並未獲得大部分客戶的長期採購承諾，這可能會令我們面臨不確定性及各期間收入的波動。

---

## 概 要

---

- 我們生產營運的任何異常中斷、未能及時擴大產能，或與外派生產廠商的商務合作風險，均可能對我們的業務產生不利影響。

### [編纂]開支

我們預期將產生與[編纂]相關的[編纂]開支總額約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%（假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數，並假設[編纂]未獲行使），包括(1)所有[編纂]的[編纂]佣金、證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），及(2)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），其中包括(i)法律顧問及會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），及(ii)保薦人費用以及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）。預期約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）將於我們的綜合損益表中扣除，約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）預期將於權益中扣除。上述[編纂]開支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差異。

### [編纂]用途

我們估計，經扣除我們在[編纂]中應付的[編纂]費用及開支後，假設[[編纂]權未獲行使，並]假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所載每股[編纂]港元至[編纂]港元的指示性[編纂]範圍的中位數），我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂][編纂]淨額作下列用途及按下列金額使用，惟或會因應我們不斷演變的業務需求及變化的市場狀況而更改：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於升級我們的Innovatech平台，從而支持我們的業務增長和產品開發；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於擴大我們的市場佔有率及產品供應，從而提升我們的客戶覆蓋率、應用場景覆蓋率及全球拓展能力；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於支持我們的戰略投資或收購；及
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於將AI技術融入我們的營運，從而提升我們的內部效率；及
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於營運資金及其他一般公司用途。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

---

## 概 要

---

### 近期發展及無重大不利變動

自2026年初起及直至最後實際可行日期，我們就該等領域與客戶簽訂合作協議或中標客戶項目，該等領域的客戶包括：(i)就支付終端領域而言，為一家中國領先的數字支付平台運營商；(ii)就AI穿戴設備領域而言，為一家知名的中國消費電子集團；(iii)就企業級AIoT領域而言，為一家總部位於法國的全球能源管理與工業自動化領導者；及(iv)就汽車電子領域而言，為一家總部位於中國的最大汽車製造商之一。這些最新進展體現了我們持續拓展應用場景、豐富產品及解決方案組合的努力，並為該等業務機遇的未來發展提供初步支持。

我們的董事已確認，直至本文件日期，自2025年12月31日（即本文件附錄一會計師報告所述年度的結束日期）以來，我們的財務或交易狀況或前景並未發生重大不利變動，且自2025年12月31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。