

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，見「業務 — 我們的戰略」。

[編纂]

假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股H股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股H股[編纂]港元至[編纂]港元的[編纂])，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，我們估計我們將收取[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元。

為配合我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按下文所載金額作以下用途：

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至加強技術創新及產品開發投入。本項投資旨在持續加強研究及開發(「研發」)能力，夯實我們技術核心競爭力，並依託自主研發成果與核心技術優勢，支持產品創新與現有產品組合的迭代升級。其中：
 - (i) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於投資以NAS為核心的存儲產品的技術創新與產品開發。我們將持續堅持「簡單易用」的設計初心及「AI+數據存儲」的技術戰略方向。我們對存儲產品的投資將著重於軟件創新、硬件設計與團隊建設。軟件方面，我們將進一步增強專有的UGOS Pro操作系統，擴展應用場景，包括面向個人及家庭用戶的家庭遊戲，並提供開發者功能，例如基於 Docker 的應用部署及物聯網應用開發。

硬件設計方面，我們將透過採用高性能芯片來強化算力，以支援裝置內AI運算，並改進產品矩陣。例如，我們計劃全面升級NAS硬件架構，提升設備的本地AI運算能力。該等產品將配備高性能處理器及專用NPU執行單元，提供強大的綜合AI運算能力。此外，其將採用高頻記憶體以實現更高的輸入／輸出吞吐，並支持獨立GPU擴展，進一步釋放AI推理能力，例如語義圖像搜索及智能分類。其亦將配備高速接口，以支持更快的資料傳輸及多屏協作。至於團隊建設，我們將招聘代理工程、模型開發及Linux內核優化的人才，建立底層低階系統能力。透過該等舉措，我們矢志提升NAS產品的可拓展性、數據存取效率、穩定性、安全性及智能交互能力。

未來計劃及[編纂]

- (ii) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於投資智慧生活產品的技術創新與產品開發。智慧生活產品是我們構建科技消費電子產品組合的關鍵布局。我們初步聚焦於IPC產品的三大核心子類別：戶外智慧攝像頭、智慧視訊門鈴及室內智慧攝像頭，定位為「無需訂閱，數據留在家中」，配合現有NAS用戶群的需求。市場驗證後，我們計劃擴展以本地AI與NAS整合為核心的全面家居安防產品系統。我們的投資將聚焦於軟件改進、硬件升級與團隊建設。軟件方面，我們將提升裝置內AI偵測的準確度與回應速度，並在本地推動輕量級視覺語言模型推理。硬件方面，我們將克服超低功率待機與全天候電力穩定的關鍵挑戰，同時在影像質量、電池續航及降噪方面以業界領先標準為基礎。至於團隊建設，我們將招聘邊緣AI工程及全棧IPC固件開發的人才，以支持產品迭代。有關我們開發智慧生活產品計劃的詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。
- (iii) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至推動其他產品類別的迭代升級，包括充電產品及配件、辦公產品及影音產品。我們的投資將涵蓋硬件、軟件、人才策略及整體目標。硬件方面，我們將提升擴展塢、移動儲存、網絡產品、鍵盤與滑鼠、影音產品等核心類別的創新能力與上市速度，同時積極開發外部AI運算盒等新類別，使現有硬件與AI運算裝置可互相操作。軟件方面，我們將開發專有桌面生產力工具，打造統一的周邊軟件平台，建立裝置連接、配置、狀態管理及情境自動化能力，以提升多裝置協作。至於人才策略，我們將招聘桌面系統、嵌入式系統、AI應用、固件開發、網絡協定及影音技術領域的人才，以支持產品升級及長期技術能力。我們的整體目標是以軟硬一體能力與跨領域協作支持，發展成為桌面效率平台與智慧硬件平台。透過該等舉措，我們將通過技術迭代與用戶洞察，系統性地推進產品的演進與創新，確保產品可適配多元情景，持續提升產品價值與競爭力。

下表載列2026年至2029年研發的詳細實施計劃：

第一階段(2026年至2027年)

就存儲產品而言，我們將構建UGOS Pro系統，包括標準化應用編程接口及軟件開發套件，引入第三方開發者，並提升設備本地運行AI的能力。我們亦將升級AI NAS產品線(該產品線屬於我們更廣泛的NAS產品類別)，並持續強化算法及工程能力。就智慧生活產品而言，我們將量產戶外及室內智能攝像頭與視訊門鈴，打造結合前端感測、NAS存儲及邊緣AI處理

未來計劃及[編纂]

的互聯系統。就其他產品線而言，我們的音頻團隊將優化真無線耳機所用模組，並開始開發AI驅動的聲學軟件。我們的充電產品團隊將採用先進的氮化鎵及碳化矽技術，同時拓展相關能力。我們的電子配件團隊將構建軟件平台，以實現多個產品類別間的聯繫。

第二階段(2028年至2029年)

就存儲產品而言，我們將推出針對多款應用的開發者平台，進一步開發AI助理執行複雜技能，提升文件管理及安全能力，開發處理能力更強的AINAS產品，並將擴充算法團隊。就智慧生活產品而言，我們將拓展家庭智慧安防產品組合以涵蓋門鎖、傳感器及照明產品，並部署用於跨攝像頭追蹤的輕量級視覺模型。就其他產品線而言，聲學團隊將開發具備AI調節及健康監測功能的高端真無線耳機；充電產品團隊將開發無線充電產品，並擴充AI團隊；電子配件團隊將開發集成桌面解決方案，實現擴展塢、存儲、網絡及輸入設備的場景化自動化功能。

下表載列就研發計劃建議分配[編纂]的詳情明細：

	截至12月31日止年度				
	2026年	2027年	2028年	2029年	合計
	(百萬港元)				
研發人員開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
研發設備及材料.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
研發實驗室.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他(測試及認證).....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合計.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至品牌建設。我們擬加大品牌建設投入，傳遞品牌故事與價值觀，增強與消費者的情感連結，打造高品質、高價值的品牌形象，藉此提升全球品牌知名度，贏得消費者的持續青睞。其中：

- (i) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至實施多元化品牌建設策略。具體而言，我們計劃：(i)持續開展重點市場廣告投放，提高品牌曝光度；(ii)與名人、頭部關鍵意見領袖及IP持有人開展合作，精準觸達目標用戶，提升品牌影響力；(iii)持續推進面向年輕消費者的品

未來計劃及[編纂]

牌推廣活動，在該群體中建立深入人心的品牌形象；及(iv)積極參加或主辦技術研討會、行業峰會及專業展會，展示產品優勢，提升品牌認知度。

下表載列就上述計劃建議分配[編纂]的詳情明細：

	截至12月31日止年度				
	2026年	2027年	2028年	2029年	合計
	(百萬港元)				
於主要市場宣傳.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
與名人、KOL及IP持有人					
合作.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
品牌推廣.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
技術研討會、峰會及展覽..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合計.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

下表載列我們計劃合作的名人、KOL及IP持有人的數目：

期間	計劃名人及 KOL合作	計劃 IP合作	合計
2026年.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2027年.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2028年.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2029年.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]

- (ii) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於招聘具備豐富經驗且深入理解主要目標市場環境與趨勢的專業人才，擴充並優化服務該等主要市場的品牌營銷團隊，管理全球品牌資產。

於2026年、2027年、2028年及2029年，我們計劃分別招聘約[編纂]員工以承擔多個職位。該等職位包括但不限於(a)高端品牌營銷經理，負責搭建及實施高端品牌營銷體系及具備5年以上消費電子或高端品牌營銷經驗；(b) IP及跨境合作經理，負責IP合作及跨品牌合作及具備5年以上相關品牌IP經驗；(c)數字營銷及KOL運營主管，負責開發數字營銷及KOL體系及具備6年以上消費電子數字營銷經驗；及(d)品牌視覺及終端形象設計主管，負責升級實施品牌視覺體系及具備6年以上品牌視覺設計經驗。

未來計劃及[編纂]

預期擬招聘的候選人一般持有本科或以上學歷，並具備3年以上科技消費電子、高端品牌營銷及／或品牌IP合作的相關經驗。預期僱員平均年薪介乎[編纂]，並可能根據市場水平不時調整。

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至深化銷售渠道建設，提升市場滲透。品牌建設旨在培養品牌認知與消費者認可，從而產生消費需求，而銷售渠道開發與市場滲透則著重於優化消費者獲取我們產品並完成購買的途徑，將該等認可與需求轉化為實際銷售收入。我們旨在持續深化渠道多元化布局，通過綜合線上與線下策略推動銷售持續增長。具體而言：
 - (i) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於加強我們的線上銷售渠道。於中國內地市場方面，我們將持續深化與各大電商平台的合作，並透過平台內外投放廣告、公共平台推廣及多元化的線上營運舉措，擴展流量獲取渠道。除既有電商平台外，我們亦將增加對抖音、TikTok商城及小紅書等新一代社交電商平台的投資。於國際市場方面，我們計劃逐步建立直播電商及視頻內容營運能力，以服務歐洲、美國及東南亞等主要市場，涵蓋電商營運、直播、短視頻製作及數字營銷。同時，我們將持續強化獨立站的營運，優化用戶界面、購物體驗、會員制度及精準營銷能力，從而提升流量轉換率及客戶複購率。
 - (ii) [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於進一步加強線下銷售渠道。我們將加強與線下經銷商的合作，於主要國際市場加強渠道管理、主要客戶管理及零售營運能力，同時提升物流、訂單履行及售後服務能力。於中國內地市場，我們計劃於選定的新一線城市及地級市加強經銷商營運團隊，並透過優化店內產品陳列、設立品牌專區等措施提升零售執行力，從而提高銷售點的銷售效率。作為此舉措的一部分，我們已確定未來三年的目標地理市場。我們的核心重點區域為中國內地、北美洲（側重美國）、歐洲（包括德國、英國、法國、西班牙、意大利及荷蘭）及日本。我們的策略發展區域將包括拉丁美洲（從墨西哥開始）、東南亞（涵蓋印尼、泰國、馬來西亞、新加坡、越南及菲律賓）及中東（包括沙特阿拉伯、阿聯酋及土耳其）。我們的新增試點區域將包括拉丁美洲（進一步擴展至秘魯、巴西及智利）、韓國及東歐（特別是波蘭）。

未來計劃及[編纂]

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至業務流程智能化升級。「智能化升級」一詞指將人工智慧(「AI」)、機器學習(「機器學習」)及自然語言處理(「NLP」)系統性集成至我們的內部業務流程，以提升營運效率、自動化手動任務、改善數據驅動決策並提升跨部門協作。為達成該目標，我們計劃檢視及分析現有系統與流程，並制定符合長期策略的升級解決方案，包括但不限於：

我們計劃部署機器學習技術進行需求預測，整合歷史銷售數據、季節性趨勢及市場因素，以預測未來銷量，令試點達到高準確率。該系統會自動調整補貨計劃，實時優化存貨水平，識別潛在缺貨商品及標記滯銷產品，以降低缺貨風險並盡量減少存貨撇減。我們亦已建立一個集中的共享財務服務中心，自動進行數據清理、對賬及多系統協作。有關系統採用規則引擎，識別並修正異常財務數據，實現及時處理效率，並支持多個賬戶與平台間的交易自動匹配，試點準確率高。此外，我們亦運用NLP透過客戶之聲系統自動分析客戶反饋，執行情緒分類、主題提取、自動標籤、根本原因分析及視覺化洞察報告的產生，以支持管理決策。其他數字化計劃包括AI廣告投放、新產品上市管理、自動化測試及市場情報代理。透過該等舉措，我們旨在縮短需求任務周期並提升跨部門回應能力，同時提升系統穩定性，確保所有互聯系統間的數據準確一致。

為達成該等目標，我們計劃採購核心軟件與系統，針對我們特定業務場景，進行專門的二次開發與系統迭代，並招聘具備AI、大數據分析、財務數字化及企業信息技術架構經驗的專業人士。

於2026年、2027年、2028年及2029年，我們計劃分別招聘約[編纂]員工以承擔多個職位。該等職位包括但不限於(i) AI算法技術專家，負責開發AI算法並具備豐富的AI研發及產業應用經驗；(ii)軟件產品經理，負責業務端電商產品需求及解決方案設計，並擁有本科或以上學歷及至少5年產品經驗；(iii)前端開發工程師，負責內部系統前端架構設計及開發，並具備至少5年前端開發經驗；及(iv) Java開發工程師，主導主要項目的核心Java模組開發，並具備至少5年大型或中型項目開發經驗。

上述高級人員通常將擔任核心專家或團隊負責人，指導及領導各自的技術職能；然而，整體招聘計劃亦涵蓋相對初級的團隊成員，彼等將在其指導下執行具體營運工作。預期擬招聘的候選人一般須持有本科或以上學歷，

未來計劃及[編纂]

技術崗位優先考慮計算機科學或相關專業，並具備 AI 研發及產業應用的相關經驗。預期僱員平均年薪介乎人民幣400,000元至人民幣600,000元，並可能根據市場水平不時調整。

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至營運資金及其他一般公司用途。

我們預期，[編纂]的建議應用將對我們的財務及營運狀況產生多方面影響：

預期研發開支與資本開支增加將於短期內影響我們的成本結構與現金流。我們擬透過嚴格的成本控制及因應[編纂]實際動用情況調整研發活動的步伐與範圍，對該等影響進行管理，確保我們的工作可集中於具商業可行性的產品上。我們的存儲產品經驗，特別是NAS方面的經驗證明，雖然前期研發成本巨大，但由此產生的高增值產品能成為新的增長動力，促進跨產品類別的交叉銷售，從而帶來具吸引力的長期回報。我們亦意識到固有風險，包括無法取得技術突破或市場接受度不足的可能性。為應對該等風險，我們採取審慎且以市場主導的產品開發方式。

銷售與經銷開支於短期內將增加，並可能擴大現金流出與流入之間的差距。我們將密切監控該等成本，縮減或暫停任何未達預期的項目，以保障我們的流動資金。雖然該等支出在初期投資階段可能使經營利潤率收縮，但我們相信，所帶來的品牌知名度與市場滲透率提升將推動收入增長，並支持利潤率隨時間回升。客戶轉換速度低於預期、競爭加劇或宏觀經濟不利等風險，皆透過分階段推出措施、實時績效分析及定期策略檢視來管理。

數字化措施將增加一般及行政支出，亦可能擴大現金流出與流入之間的差距。我們將密切追蹤該等成本，並調整任何未達預期效果的數字化措施，以保障我們的流動資金。雖然相關支出短期內可能使經營利潤率收縮，但由於預期效率上升，利潤可望提高。員工對新系統或工具不熟悉等風險可透過分階段實施、持續績效監察及定期策略性重新評估來降低。

透過上述舉措，我們旨在平衡短期財務紀律與長期價值創造，確保投資可鞏固競爭地位，同時保留流動資金與盈利能力。

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的[編纂]或[編纂]，[編纂][編纂]將分別增加或減少約[編纂]百萬港元。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取的額外[編纂]會為(i) [編纂]百萬港元(假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即[編纂])；(ii) [編纂]百萬港元(假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即[編纂]範圍的[編纂])及(iii) [編纂]百萬港元(假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即[編纂])。

倘[編纂][編纂](包括[編纂]獲行使的[編纂])高於或低於預期，我們可能會按比例調整上述用途的[編纂]分配。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂][編纂]並無即時用於上述用途，我們僅會將該等款項存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區的適用法律及法規)的短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適當披露規定。