

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳盡描述，請參閱「業務－我們的發展策略」。

[編纂]

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數）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，符合我們推動技術創新以把握AI浪潮帶來的機遇及擴展產品及服務邊界以構建多維增長的業務策略。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預計將從2026年的人民幣444億元增長至2030年的人民幣804億元，複合年增長率約為16.0%。該增長可歸因於以下幾個關鍵驅動因素：(i)AI功能與雲服務的融合；(ii)教育、法律及醫療對無紙化解決方案的需求不斷增長；及(iii)對個人知識管理的日益關注。我們將專注於推進各領域的核心技術，旨在構建一個以客戶體驗為中心，以客戶數據安全為核心的作業系統。具體而言：
- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於升級我們的研發中心，主要為我們通過AI及雲相關研發工作推動技術創新的策略提供支持。

我們計劃持續提升BOOX Engines的競爭優勢，通過調用和優化大語言模型，支持文本、手寫、圖像及語音處理，為不同的設備端提供平台級功能。BOOX Engines既可部署在我們的BOOX系列產品上為用戶提供雲服務，也可以部署在個人PC端或AI BOOX算力終端上為用戶提供AI算力支持。我們最初提供免費訂閱服務的方式作為前端獲客與用戶教育工具，培育市場對BOOX產品AI能力的依賴；待用戶習慣成熟後，再陸續提供付費服務，並銷售AI BOOX算力終端實現商業價值的閉環轉化。

對此，我們計劃持續加強研發能力建設，並根據業務發展需要及研發項目進展，適時設立新的研發中心，並採購必要的基礎硬件設施（包括高性能雲服務器、存儲設備、高速網絡設備及容器服務），以支持我們的上述計劃。

在五年內，我們計劃在該等中心開展十餘項研發項目，並由約260名人員組成的研發團隊提供支持。於該五年期間，所規劃的研發人員預期將部署在本集團的關鍵技術職能部門中，包括約60名雲服務平台開發人員、155名軟件開發人員及45名硬件產品開發及產品測試人員。擬增加的研發員工人數主要受研發項目擴展所帶動。計劃招聘的員工將分配至十多個逐步進行的研發項目中，每個項目通常約有20名

未來計劃及[編纂]

人員，包括項目管理、工程、測試及支援職能，並計及現有員工編制及分階段推行安排。招聘將以具備經驗的人員為主，主要專注於AI agent及雲平台開發，薪酬將按資歷及專業知識釐定。

我們的研發項目專注於提升BOOX Engines，以改善其處理較長內容的能力、更準確理解不同類型的輸入，並提供更精確的結果。同時，該等項目亦旨在改善AI BOOX算力終端的運算能力、系統穩定性及安全性。BOOX AI+助手將獲增強，以構建跨多輪會話的持久記憶機制，並連接企業內部系統，協助用戶處理流程化任務。AI+閱讀助手將獲改善，以更妥善地處理長文檔、綜合分析多份文檔，並理解混合格式（如手寫及附註內容）。項目包括基於AI agent的BOOX AI+助手、AI+閱讀助手、AI BOOX算力終端、BOOX Engines私有化部署、多模態知識庫開發及BOOX Engines的附加功能。該等舉措旨在加強支持我們產品開發的基礎AI技術。

此外，於未來五年內，我們將完成AI服務器的區域化部署，預計主要部署於包括中國內地、北美及歐洲在內的關鍵地區的電訊營運商數據中心，而非在我們計劃的研發中心。該部署將按區域進行，在每個區域均部署AI服務器，以處理及存儲在該區域收集的數據，而不會跨區域傳輸該數據。通過場地租賃、實驗室裝修及測試設備購置，我們將為硬件產品、軟件系統算法、產品可靠性測試提供專業支撐。該等安排亦支持我們創造有利的工作環境，以吸引頂尖人才。

我們將秉持「授權」、「數據本地化」和「數據最小化」的核心原則，持續加強我們的數據加密與安全防護系統，升級用戶隱私管理系統和雲基礎設施。該等提升基於我們現有的安全框架（包括加密及存取控制），並專注於更精細地控制數據存取及使用，以及更強大的身份管理。彼等亦將在安全營運中加入更高程度的自動化及人工智能驅動的數據治理，並針對人工智能相關用例提供定制保護，以改善整體系統控制。

- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於硬件及軟件產品研發，主要為我們繼續投資於研發及開發BOOX OS的規劃策略提供支持。

我們計劃利用自身AI能力，為多種使用場景開發智能硬件解決方案，包括顯示適配及特定場景下的用戶需求識別。例如，對於錄音的需求，我們計劃引入AI錄音卡；對於信息展示的需求，我們計劃引入主要用於信息呈現的AI展示終端。該等終端設備匯總與用戶相關的資訊（如新聞、天氣及專業內容），並於經基於人工智能的篩選及整理後顯示於專用顯示屏上。該等資訊可以文本、圖表或視覺化摘要等使用者友好的格式顯示。此外，由於部分應用需要更高的算力，我們還計劃引入AI算力終端以支持該等使用案例。預期該等終端設備將由個人或企業用戶在本地部署，而非在我們計劃的研發中心部署，並將於未來五年內繼續開發及推出。針對特定場景進行更具針對性的硬件產品組合的研發將不僅限於對現有產品線的簡單延伸。

未來計劃及[編纂]

我們將重點基於BOOX用戶群體畫像，為我們的用戶開發更多適合這個用戶群體的軟件產品。為此，我們基於我們對用戶需求及內容適用性的評估，自第三方供應商獲取內容，如電子書、期刊、文獻及教育或參考材料等，其可用性因地區和語言而異。相關內容作為資料庫被整合至我們逐步開發的軟件中，與我們的硬件產品一同為用戶提供支持服務。面向用戶的相關支持服務主要為便利用戶在我們的設備及應用中訪問及使用相關內容。我們根據用戶需求評估該等內容的相關性及適當性，特別是在教育、法律及醫療保健等領域，因其對功能性、數據安全及合規性的要求可能有所不同。基於該等評估，我們考慮到性能、時間及成本等因素，決定是在內部開發抑或向第三方供應商採購，並相應挑選合資格的供應商。我們亦會持續對供應商進行評估，替換不符合標準者，並監察監管發展（包括要求進行整改及在需要時取得牌照），以確保該等內容保持適當、可靠並符合適用要求。通過整合第三方功能數據，滿足教育、法律、醫療等專業領域的需求。我們還將打造全新的軟件矩陣，針對筆記、閱讀及情感健康等不同的用戶使用場景及慣性，推出更具針對性的軟件產品。這與我們探索智能閱讀總結、智能筆記整理及個性化內容等功能的發展戰略一致。

- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於現有產品的迭代開發，主要為我們加速迭代升級現有產品以推動技術創新的策略提供支持。

我們將持續推進系統層面的版本更新，包括搭載更高版本安卓系統、優化系統速度及流暢度、兼容性及安全性，提升用戶基礎使用體驗。我們還計劃針對產品核心性能進行持續優化升級，包括算力提升、續航優化、操作響應速度提升等。我們還將持續加大BSR快刷技術及BSR演算法技術等領域的研發投入，聚焦性能優化、功耗降低、功能拓展等方向。

- [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，此舉符合我們增強品牌影響力並提升高效可靠的服務響應的業務策略。根據弗若斯特沙利文的資料，隨著消費者對眼部舒適及低眩光顯示技術的偏好日益增加，尤其是在北美及歐洲等成熟市場，全球知識專注型生產力工具市場預計將從中受益。隨著消費者日益精明，購買決策越來越受產品體驗、生態系統能力及本地化售前和售後服務的提供所影響。我們計劃利用BOOX OS的全球適配性，提升我們的國際觸達及品牌影響力。具體而言：

- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於拓展海外市場，主要為支持我們提升品牌影響力，以及提供高效且及時可靠的服務響應的策略。

作為我們加強品牌影響力發展戰略的一部分，我們計劃在Google、Meta、亞馬遜等主流平台進行精準廣告投放與流量運營，聚焦北美、歐洲等核心市場。我們旨在定向觸達學生、專業人士、閱讀愛好者等目標客群，提升產品曝光與轉化效率。

未來計劃及[編纂]

此外，我們計劃通過IP聯名、環保可持續發展措施、品牌公益活動、文化領域贊助等方式，深化BOOX的品牌形象。我們還將積極參與各類國際行業展會、高端訪談、專業論壇及行業會議，拓展海外商業合作機會。

於2027年至2031年，我們計劃於美國加利福尼亞州設立一家銷售及服務中心，並與領先零售渠道合作，逐步進駐其線下門店展示及銷售我們的產品。隨著合作關係深化，預期進駐門店數量將逐步增加。我們亦將組建一支駐美銷售團隊，其具體團隊規模將根據業務發展需要逐步擴大以支持上述擴張計劃。同期，我們計劃透過歐洲各國經銷商進一步拓展當地線下零售渠道。此外，我們於歐洲的業務擴張側重於通過線上引流及線下產品展示的方式進行品牌建設及銷售渠道開發，包括與當地經銷商合作以於選定市場的零售店陳列產品。我們已通過當地分銷商進入荷蘭的零售網點，並持續擴展電子商務渠道。

我們將專注於提供全尺寸旗艦設備、AI輔助辦公設備、專業大屏產品、行業解決方案以及全套配件與服務。AI輔助辦公設備一般包括我們現有的市售設備，其具備支持生產力用途的AI功能（如語音轉寫及手寫識別），主要用於會議記錄、閱讀及筆記。專業大屏產品包括我們現有尺寸較大的電子紙顯示設備，旨在滿足專業閱讀及工作流程應用需求。行業解決方案指以我們的產品為基礎的現有及不斷迭代的綜合產品，包括設備管理、靈活部署選項及針對特定行業及使用場景的應用支持。

該等中心將專注於類似的產品系列。我們還將持續擴大海外經銷商網絡覆蓋範圍，通過增加經銷商數量、優化經銷商區域佈局，提升產品在海外市場的終端觸達能力。我們的目標是實施發展戰略，以通過本地化運營確保在國際市場上高效且可靠的服務支持。

具體而言，(i)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作於主流平台進行定向廣告及提升流量運營、參與國際行業展會、高端訪談、專業論壇及行業會議，以及海外經銷網絡擴展；及(ii)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作擴張線下體驗店及建設銷售及服務中心，其中(a)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於未來五年內在美國建立一支由五至八人組成的銷售團隊，(b)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於建設銷售及服務中心，及(c)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於線下體驗店。

- [編纂]約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於國內市場營銷網絡的強化建設，來提高我們品牌的知名度與形象，強化我們的產品在用戶心目中

未來計劃及[編纂]

的心智，擴展並提升渠道的銷售能力是國內市場銷售接下來的主要方向，主要用以支持我們通過整合營銷體系鞏固核心品牌及深化用戶參與的策略。

我們計劃將構建線上線下聯動的立體化廣告投放體系，以提升品牌知名度及產品覆蓋率。該體系與我們現有的銷售網絡及產品組合一致。線上廣告通過在電商渠道內的投放為我們的品牌店鋪帶來流量以支持電商渠道，而線下廣告為經銷商及銷售點活動提供支持。線下廣告將投放在核心消費場景（如電梯、人流量大的商圈、門店等），精準覆蓋目標客群日常生活軌跡。此外，我們將通過在主流電商平台進行精準流量採購與廣告投放，優化搜索排名與產品曝光，提升線上店鋪轉化效率。

此外，我們計劃持續拓展線上線下銷售渠道，構建「全域覆蓋、高效協同」的渠道網絡。我們將開拓線上銷售渠道，加強直播帶貨、私域、增加並優化線下代理並擴展線下店鋪數量與質量，開拓企業端渠道，增加線下行業展會。

同時，我們計劃強化內容運營、用戶運營，提高用戶黏性與活躍度，增加資源整合投入，通過企業微信、社群等載體沉澱核心用戶，同時聯動各領域頭部品牌與KOL進行產品推廣，借助流量勢能提升產品銷量。我們還將在核心城市商圈、購物中心等區域開展「快閃購」體驗活動。通過這一結合線上及線下渠道的國內綜合營銷網絡，構成我們擴大品牌知名度及提高客戶忠誠度的發展策略的一部分。

具體而言，(i)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作線上及線下廣告及內容投放活動；(ii)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於拓展線上及線下銷售渠道，加強銷售網絡；(iii)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於運營及資源整合能力；及(iv)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作通過招聘約12名在市場營銷、品牌推廣、運營、產品、AI及數據分析方面具有專長的銷售人員，以擴大我們的銷售團隊。

- [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，這與我們投資於人才引進及團隊建設來推動未來創新與增長的業務策略一致。根據弗若斯特沙利文的資料，知識專注型生產力工具正從獨立的硬件產品轉變為結合硬件、軟件及服務的綜合解決方案。隨著人工智能在智能設備上的應用不斷發展，各行業對數字閱讀和寫作的需求持續增長。然而，市場仍然分散，許多中小型創新公司在資本和分銷方面面臨限制。

未來計劃及[編纂]

我們打算物色在消費電子行業擁有技術知識、知識產權、穩定用戶群基礎或具有競爭力產品的目標公司。具體而言，我們在物色潛在目標時會綜合考慮定性及定量因素，包括技術能力、產品相關性、用戶群等因素，以及(如適用)收入規模、增長概況及估值等因素。我們計劃擴大產品服務邊界並增加市場份額，以推動多維度增長。我們將專注於擁有知識工作者及持續學習者等用戶細分市場的目標公司，優先考慮知識領域核心應用場景。

我們還計劃切入教育、法律、醫療等適配當前用戶人群的高附加值應用領域，這符合我們專注於高價值垂直行業解決方案的發展戰略。具體而言，我們擬主要通過選擇性收購該等行業中擁有成熟軟件解決方案、用戶基礎或分銷渠道的小型科技公司實現上述擴張，而非收購直接於該等行業營運的企業。我們計劃在2027年至2030年間逐步推進此類收購，以獲取行業專業知識與技術能力，並將其與我們的現有產品及服務整合，開發面向行業的解決方案。

因此，我們的董事及行業顧問認為，市場上有足夠多的公司符合我們的收購標準並可作為潛在收購目標；我們估計該等潛在目標公司數量龐大，約有80至120家。每項潛在投資或收購的代價預期將介於約人民幣50.0百萬元至人民幣100.0百萬元之間，對經營記錄或財務表現並無嚴格要求，原因是若干目標公司(尤其是擁有新興技術的目標公司)可能處於早期發展階段。我們將優先考慮位於中國的目標公司。任何該等收購預期自2027年起約三年期間內進行，並可能支持我們的長期業務發展。於最後實際可行日期，我們尚未物色對任何目標公司的收購及／或投資。

我們計劃戰略投資聚焦智能硬件場景的AI標的，實現AI算法、多模態交互技術的補全及升級。除技術及產品考慮外，我們還將考慮通過戰略投資及收購綜合經驗豐富的研發、運營及管理團隊。

- [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，這與我們提升高效且可靠服務響應能力的業務策略一致。

為了實現我們確保穩定產品供應的戰略，我們將以現有南沙生產工廠為核心，優先推進生產線的自動化改造。這將涉及購置工業機器人、組裝系統、設備段差／縫隙自動檢測、自動保壓及自動包裝、封箱打帶機以及螺絲機等設備。

此外，我們將搭建工廠數字孿生平台。該平台可實時整合生產及供應鏈數據，包括設備狀態、產能利用率及物料流。數字孿生平台將直接支持我們現有的生產及供應鏈運營，是在我們南沙工廠的基礎上進行的數字化升級，增強其主要用於生產、庫存及供應商管理的ERP。此整合有助於生產監控、計劃模擬及協調排程，最終提高營運效率並減少供應鏈波動的影響。

未來計劃及[編纂]

因此，該平台旨在提升我們對生產及供應鏈運營的可視化水平及管控能力，尤其是在監控不同生產階段的設備狀態、產能利用率及物料流轉方面。根據弗若斯特沙利文的資料，採用該等數字化工具符合行業慣例。

為增強我們對供應鏈的管理能力，我們計劃以數字化技術優化及發展「採購－庫存－物流－供應商管理」全鏈路。我們還計劃購買智能貨架、條碼追溯系統、自動導引車及智能倉儲等設備，並實現原材料與成品的自動化庫存管理。

具體而言，(i)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於未來五年招聘生產及供應鏈數字化專業人才，合共約23名；(ii)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作生產線自動化升級，包括自動化硬件及軟件；(iii)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用於購買設備來增強我們的庫存管理能力，包括智能物流與倉儲設備及相關供應鏈管理系統；(iv)約[編纂]%（即[編纂]港元）將用作供應鏈系統優化及發展。

- [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。

董事已承諾，[編纂]的[編纂]將不會用於在就被制裁國家受到國際制裁的地區開展業務。

倘若我們[編纂]多於或少於預期（包括由於(i)[編纂]定價高於或低於[編纂]中位數；或(ii)因行使[編纂]而獲得額外[編纂]），我們將按比例調整上述用途的[編纂]分配。

倘若[編纂]未能即時用作上述用途，我們只會將該等[編纂]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。