

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故其未必載有可能對閣下而言屬重要的全部資料，且應與整份文件一併閱讀。閣下決定投資於[編纂]前，應閱讀整份文件。任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資於[編纂]前，應仔細閱讀該章節。本節所採用的多個詞彙的詮釋載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節。

概覽

我們是一間領先的SD-WAN路由器供應商，專注於產品及服務的設計、開發、市場推廣及銷售。我們的產品及服務供企業用戶(如跨國公司)及行業用戶(包括交通、零售及教育行業)使用。根據Quocirca報告，按收入價值劃分，2014年我們為國際上第四大SD-WAN路由器供應商，且SD-WAN路由器市場預計從2015年以32.1%的複合年均增長率增長至2020年將達約14.9億美元。

自本公司於2006年成立起，我們一直專注於開發SD-WAN路由器，以幫助各機構解決其廣域網連接問題，包括增加其帶寬、減少其網絡成本及確保網際網路連接的穩定性，以使其能使用電郵，實現企業資源規劃、文件共享及視頻會議等關鍵資源。

我們以自有品牌「Peplink」及「Pepwave」向客戶及最終用戶推廣及銷售我們的產品及服務。我們的收入主要來自銷售我們自主開發的SD-WAN路由器，分為有線路由器及無線路由器，及運行已獲得專利的獨有技術SpeedFusion(一種為接駁多個廣域網連接及創建安全專用網絡而專門設計的技術)。此外，我們的收入還來源於軟件許可授權(包括管理我們設備的InControl雲端服務)以及提供與SD-WAN路由器產品相關的保修與支援服務。

我們主要透過世界不同地區廣泛的分銷商(均為獨立第三方)網絡銷售我們的產品及服務。於2015年12月31日，我們在約70個國家共有415個分銷商。

於2015年12月31日，我們已獲美國專利及商標局授予4項專利，並於國際上擁有161項專利申請。

2015年11月，我們榮獲2015德勤高科技高成長中國50強暨明日之星，這是對我們持續創新及追求卓越的表彰。

我們的收入從截至2013年12月31日止年度的約13.31百萬美元增至截至2014年12月31日止年度的約17.95百萬美元，並進一步增至截至2015年12月31日止年度的約21.86百萬美元，複合年均增長率約為28.2%。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們的利潤分別約為2.57百萬美元、3.74百萬美元及3.36百萬美元，複合年均增長率約為14.3%。截至2015年12月31日止年度利潤下降主要是由於(i)增加市場份額的定價策略導致毛利率下降；及(ii)[編纂]及員工成本及一般辦公開支隨業務拓展而相應增加。

概 要

收入

我們的收入主要來自銷售由我們自主開發的SD-WAN路由器。此外，我們的收入還來源於軟件許可授權(包括SpeedFusion及管理我們設備的InControl雲端服務)以及提供與產品相關的保修與支援服務。

下表載列所示期間按產品及服務分部劃分的收入：

	截止12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	佔總收入的		佔總收入的		佔總收入的	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
SD-WAN路由器：						
有線	6,487	48.8	7,493	41.8	6,987	32.0
無線	4,503	33.8	7,635	42.5	10,685	48.9
軟件許可及保修與支援服務	2,316	17.4	2,818	15.7	4,187	19.1
合計	13,306	100.0	17,946	100.0	21,859	100.0

我們的SD-WAN路由器分為有線及無線路由器，有線路由器包括Balance系列及MediaFast系列，可透過多個廣域網連接，並連接多個設備使最終用戶的網絡連接至互聯網。無線路由器主要包括MAX BR系列及MAX HD系列，大部分SD-WAN路由器可運行我們已獲得專利的獨有技術SpeedFusion(一種為接駁多個廣域網連接及創建安全專用網絡而專門設計的技術)。

為提供更多靈活性，分銷商及最終用戶可透過認購軟件許可(如需要)來開啟我們的SpeedFusion及InControl。

於往績記錄期間，有線路由器的平均售價約為670美元至792美元；無線路由器的平均售價約為213美元至263美元；每台裝置的SpeedFusion一次性許可費約為600至1,000美元；及每台裝置每年的InControl許可費約為25美元。

倘確認硬件存在缺陷，則有關產品最終用戶可以申請我們的高級硬件更換支援服務，據此，我們將向其發送訂購更換部件。我們亦為需要更長保修及支援期的最終用戶提供額外的保修與支援服務。

競爭優勢

我們認為，下列競爭優勢造就了我們的成功：

- 我們致力於設計、開發及推廣多種穩定易用的SD-WAN路由器產品。
- 我們擁有強大的研發能力，且在開發及商業化創新路由器及服務方面的往績記錄良好。於2015年12月31日，我們已獲美國專利及商標局授予4項專利，並於國際上擁有161項專利申請。
- 我們於過去近十年設立了廣泛的全球分銷網絡，以便銷售產品及服務。我們於約70個國家的分銷商數量從由2013年初的309個增至2015年12月31日的415個。
- 透過網站及網上社區論壇的定期討論，我們與分銷商及最終用戶保持廣泛密切的關係。

概 要

- 我們配備穩定、行業經驗豐富且敬業的管理團隊。

業務策略

我們的主要業務目標為進一步鞏固我們在設計、開發、市場推廣及銷售SD-WAN路由器方面的地位。我們擬透過以下策略實現該業務目標：

- 持續增強我們的創新能力、提高研發新技術的能力及擴展產品的功能及應用。
- 繼續增強品牌知名度並拓展國際分銷網絡的寬度與深度。

客戶

直接向我們購買產品及服務的分銷商及直接客戶均為我們的客戶。我們主要透過分銷商向最終用戶銷售產品及提供服務。直接客戶主要為直接向我們購買產品及服務的最終用戶。

下表載列所示期間透過各銷售渠道向客戶銷售產品及服務的明細：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	佔總收入的		佔總收入的		佔總收入的	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
分銷商	10,933	82.2	15,812	88.1	20,240	92.6
直接客戶	2,373	17.8	2,134	11.9	1,619	7.4
合計	13,306	100.0	17,946	100.0	21,859	100.0

向五大客戶作出的銷售分別約佔截至2015年12月31日止三個年度各年總收入的29.7%、29.6%及39.7%。此外，向我們最大的客戶作出的銷售分別約佔相應年度總收入的13.1%、14.4%及20.5%。五大客戶均為獨立第三方。

我們的收入主要來自於北美、EMEA及亞洲的客戶。於往績記錄期間，北美市場為本集團最大收入來源。

概 要

下表載列來自世界各地區的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
北美洲	6,310	47.4	7,519	41.9	9,180	42.0
EMEA	3,045	22.9	4,878	27.2	7,351	33.6
亞洲	2,937	22.1	4,538	25.3	4,669	21.4
其他	1,014	7.6	1,011	5.6	659	3.0
合計	13,306	100.0	17,946	100.0	21,859	100.0

截至2013年12月31日止年度，我們的收入主要來自北美洲，約佔我們總收入的47.4%。自2014年起，為減少對北美洲市場的依賴，我們策略性地向EMEA及亞洲地區擴張我們的分銷商網絡。截至2014年及2015年12月31日止年度，EMEA的銷售增長超過了北美洲的銷售增長，這亦使得該期間北美洲產生的收入比例減少。

供應商

我們的供應商主要包括合約製造商及原材料供應商。為了更好地分配資源、降低製造成本、盡可能縮短交貨時間及維持產品高質量，我們將產品的生產流程外包予位於台灣的合約製造商（為獨立第三方）。路由器的主要原材料為CPU及無線通信模組。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們向合約製造商及原材料供應商作出的採購總額分別約為6.1百萬美元、9.6百萬美元及10.7百萬美元。

截至2015年12月31日止三個年度各年，向五大供應商作出的採購額分別約佔採購總額的74.5%、75.0%及77.4%。截至2015年12月31日止三個年度各年，向最大供應商作出的採購分別約佔採購總額的43.0%、46.0%及37.3%。五大供應商均為獨立第三方。

研發

我們認為研發能力是科技公司的核心競爭力。因此，我們一直注重加強研發及產品設計。我們擁有強大的研發能力，且在開發及商業化創新路由器及服務方面的往績記錄良好。我們能夠透過技術創新開發新產品，該等產品被各行各業（包括交通、零售及教育部門）的最終用戶所使用。

概 要

我們的技術研發團隊由國內外專家組成，彼等於各自領域均有豐富經驗。我們於香港總部設立了一個中心研發設施及一個配套實驗設施。

我們研發所花的時間及資源因所涉及技術及產品類型不同而異。完成一種產品的研發可能需要數週至一年的時間。截至2015年12月31日止三個年度各年，研發開支(包括相關僱傭開支、材料開支及其他開支)分別約為3.14百萬美元、3.97百萬美元及3.91百萬美元，分別約佔我們總收入的23.6%、22.1%及17.9%。

於最後可行日期，我們的研發團隊包括51名成員，其中大部分成員受過高等教育或擁有較高學歷。僱傭合約要求員工對任何專利資料保密，包括與研發相關的資料。

過往財務資料概要

損益

我們的經營業績受眾多因素影響，包括：(i)產品／服務組合；(ii)我們產品的市場需求；(iii)原材料及組件的價格及成本；及(iv)技術變更。我們的成功取決於增強現有產品及服務的能力，加強對不斷變化的客戶要求、技術與競爭發展及新興行業標準的應變能力，進行研發、維持與原材料供應商和合約製造商的合作和及時引進新產品的能力。

下表載列往績記錄期間合併損益數據概要：

	截至12月31日止年度		
	2013年 千美元	2014年 千美元	2015年 千美元
收入	13,306	17,946	21,859
毛利	8,651	11,036	12,693
年內利潤	2,565	3,743	3,357
毛利率	65.0%	61.5%	58.1%
淨利率	19.3%	20.9%	15.4%

從2013年至2015年各年，我們的收入及毛利持續增長，主要由於推出更新、更完善的產品及服務、我們品牌的全球意識不斷增強及近年來隨著網際網路連接的強大市場需求才令我們分銷商網絡不斷擴張及產品銷量不斷增長。

於往績記錄期間，我們的有線路由器錄得的毛利率一般高於無線路由器。從2013年至2015年各年，總體毛利率略有下降，主要是由於我們的產品組合，其包括大部分較有線路由器毛利率更低的無線路由器。

截至2014年12月31日止年度的淨利潤較截至2013年12月31日止年度上升，主要是由於我們業務的盈利能力增強。截至2015年12月31日止年度的淨利潤較截至2014年12月31日止年度下降，主要是由於[編纂]產生的[編纂]令該年度利潤下降。

概 要

流動資產淨值

下表載列於所示日期合併流動資產、流動負債及流動資產淨值：

	於12月31日			於2016年
	2013年 千美元	2014年 千美元	2015年 千美元	1月31日 千美元 (未經審核)
流動資產總值	10,247	11,491	14,516	15,334
流動負債總額	3,418	4,464	7,461	7,413
流動資產淨值	6,829	7,027	7,055	7,921
現金流量				

下表載列往績記錄期間我們的合併現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2013年 千美元	2014年 千美元	2015年 千美元
經營活動所得現金流量淨額	3,076	3,093	3,019
投資活動(所用)所得現金流量淨額	(19)	130	(915)
融資活動(所用)所得現金流量淨額	(1,291)	(3,639)	202

於往績記錄期間，經營活動所得現金流入主要來自收取銷售產品、軟件許可及所提供支持與保修服務所得款項。經營活動所用現金流出主要用於購買合約製造商生產的路由器、原材料、配件與支付薪金。

我們的投資活動所用現金流出主要包括支付專利、商標、測試及認證申請成本、支付收購物業、廠房及設備的款項以及償還借款及向董事作出的墊款。我們投資活動所得現金流入主要包括收取向關聯公司及董事作出的墊款。

我們的融資活動所得現金流出主要指向股東派付股息所用現金及償還關聯公司及董事墊款。我們的融資活動所得現金流入主要包括籌集的銀行新貸款以及關聯公司及董事墊款。

財務比率

下表載列於所示日期及期間我們的若干財務比率：

	於12月31日		
	2013年	2014年	2015年
流動比率	3.0	2.6	1.9
速動比率	2.2	1.8	1.4
資本負債比率(%)	8.8	7.8	17.4

概 要

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
資產回報率(%)	27.9	32.7	24.4
股本回報率(%)	43.1	56.8	49.0

詳情請參閱本文件「財務資料 — 財務比率」一節。

股東及購股權計劃

控股股東

緊隨[編纂]完成後，假設[編纂]未獲行使且不計入因可能根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而發行的任何股份，陳先生將直接持有本公司已發行股本的約[編纂]。因此，根據《上市規則》中的定義，陳先生將為控股股東。陳先生已確認，其並未於任何從事與我們的業務活動構成競爭關係或可能構成競爭關係的任何業務或公司(除本文件所披露者外)中擁有任何直接或間接權益。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」及「主要股東」章節。

購股權計劃

我們亦已有條件採納購股權計劃，旨在激勵有關參與者日後努力為本集團作出貢獻，吸引、留聘有關參與者，並維持與有關參與者的長久關係，有關參與者對本集團的表現、發展或成功起重要作用及／或其貢獻現在或將來有利於本集團的表現、發展或成功。該計劃的主要條款概述於本文件附錄四「法定及一般資料 — 15.購股權計劃」一節。

風險因素

我們認為，我們的經營涉及若干風險，其中許多非我們所能控制。該等風險可分類為：(i)與我們的業務有關的風險；(ii)與我們所經營的行業相關的風險；(iii)與[編纂]有關的風險；及(iv)與本文件陳述有關的風險。部分主要風險包括：

- 我們的毛利率及利潤增長日後可能無法持續；
- 我們依賴數量有限的合約製造商來製造產品，這可能導致供應中斷，阻礙我們將產品按所需數量及時交付客戶；
- 我們的業務及財務表現取決於我們有效管理存貨的能力；
- SD-WAN行業由少數專業供應商(包括本集團)佔主導地位，其收入相比較於整個企業路由器市場而言所佔比例相對較低。綜合供應商進入這個行業之後，我們的市場份額可能會下降；
- 如果我們不能緊貼日新月異的技術或不能研發及推廣新產品及服務，我們可能會損失客戶，且我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；

概 要

- 我們並未與我們的客戶簽訂長期採購承諾，這可能會導致我們的收入存在重大不確定性及波動；及
- 倘我們向客戶收取應收貿易款項的過程中出現重大延誤，我們會面臨客戶的信貸風險，這會對我們的現金流量產生不利影響。

風險因素及釋義一覽表的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

[編纂]

[編纂]完成後，我們預計將進一步產生[編纂](包括[編纂])約[編纂](基於[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數並假設[編纂]未獲行使，且不計及任何[編纂]，如適用)，其中估計約[編纂]將計入截至2016年12月31日止年度的綜合損益及其他全面收益表，估計約[編纂]將撥充資本。

[編纂]統計數據

下表載列的所有統計數據乃基於以下假設：(i)[編纂]已完成，且根據[編纂]，我們已配發及發行[編纂]股新股份及[編纂]已出售[編纂]股待售股份；(ii)[編纂]未獲行使；及(iii)於[編纂]完成後已發行[編纂]股發行在外股份。

	按最低[編纂] [編纂]港元計算	按最高[編纂] [編纂]港元計算
本公司市場資本化	[編纂]	[編纂]
未經審核備考經調整每股有形資產	[•]	[•]

[編纂]

假設(i)每股股份的[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)；及(ii)超額配售權未獲行使，經扣除與[編纂]相關的[編纂]及預計開支後，[編纂]所得款項淨額將約為[編纂]港元。

董事擬將[編纂]所得款項淨額用作以下用途：

- 約[47]%或[編纂](相當於約[編纂])將用於通過擴大研發團隊規模、升級研發設備及建立一個用於研發、測試及質量保證的研發中心，以提高研發能力；
- 約[33]%或[編纂](相當於約[編纂])將用於提升品牌知名度以及開展相關促銷及市場推廣活動，開展深入的定量及定性市場研究，及拓展我們的分銷網絡；

概 要

- 約[10]%或[編纂](相當於約[編纂])將用於透過提交更多專利申請及收購知識產權以加強我們的專利組合；及
- 約[10]%或[編纂](相當於約[編纂])將用作營運資金及其他一般公司用途。

我們將不會自[編纂]於[編纂]中出售[編纂]獲得任何所得款項。假設每股股份[編纂]為[編纂](即本文件所載[編纂]範圍的中位數)，並經扣除估計[編纂]、證監會交易徵費及聯交所交易費以及買賣[編纂]的印花稅(如適用)，[編纂]估計其將自[編纂]獲得合共約[編纂]的[編纂]。

股息及股息政策

截至2015年12月31日止三個年度各年，我們分別宣派約1.30百萬美元、3.70百萬美元及2.80百萬美元的股息。於最後可行日期，我們已悉數支付所宣派股息。下表載列有關我們附屬公司所宣派股息的資料：

	截至12月31日止年度		
	2013年 千美元	2014年 千美元	2015年 千美元
以下公司所宣派的股息：			
Peplink International	1,300	700	—
Pepwave	—	3,001	2,800
合計：.	<u>1,300</u>	<u>3,701</u>	<u>2,800</u>

於最後可行日期，本公司並未採納任何股息政策。然而，宣派股息須經董事決定，視乎我們的經營業績、營運資金及現金狀況、未來業務及盈利、資金需求、合約限制(如有)及董事可能認為相關的任何其他因素而定。本公司的過往股息支付不能且不應作為我們未來潛在股息支付的暗示。董事會擁有絕對酌情權決定是否於任何年度宣派或分派股息。我們不能保證有關款項或任何款項的股息將於各年或任何年度宣派或分派。

近期發展

於往績記錄期間後及直至最後可行日期，我們持續專注於SD-WAN路由器的設計、開發、市場推廣及銷售。自2015年12月31日起，我們的業務模式、收入結構及成本結構保持不變。

我們的分銷商數量從2015年12月31日的415名增至於最後可行日期的439名，這與我們的內部業務增長相一致。該增長主要歸因於近年來品牌知名度提高及互聯網連接的市場需求旺盛。從2015年12月31日至最後可行日期，我們已獲美國專利及商標局授予一項新專利，並獲英國知識產權局授予一項新專利。

有關可能影響經營業績的趨勢或其他因素的資料，請參閱本文件「財務資料」一節。

概 要

並無重大不利變動

董事確認，自2015年12月31日起直至本文件日期，就我們所知，我們的業務、財務營運或貿易狀況並無重大不利變動，亦並未發生任何事件，會對本文件附錄一所載會計師報告載列的合併財務報表所示的資料造成重大不利影響。

競爭

根據Quocirca報告，按收入價值劃分，2014年我們為國際第四大SD-WAN路由器供應商。我們的競爭對手主要包括專業供應商及綜合供應商。專業供應商專注於通過多個廣域網連接、結合及無線路由器提供連接可用性較高的網絡連接。綜合供應商於電訊營運商領域及企業領域通常具有雄厚的傳統業務，持續提供傳統路由器及其他網絡解決方案，並通過收購增加其內部產品開發，正處於提升SD-WAN功能的過程中。

隨著SD-WAN市場發展速度不斷加快，可能會有更多的企業加入且綜合供應商可能會通過內部產品開發或收購而增添SD-WAN功能。因此，專業供應商的市場份額可能會減少並使得市場環境競爭加劇。

與受制裁國家客戶的業務活動

於往績記錄期間，我們銷售予若干受制裁國家（即白俄羅斯、波斯尼亞和黑塞哥維那、科特迪瓦、埃及、伊拉克、黎巴嫩、緬甸、塞爾維亞、俄羅斯及烏克蘭）的客戶。截至2015年12月31日止三個年度各年，銷售予該等受制裁國家客戶產生的總收入分別約為16,595美元、49,571美元及93,265美元，分別約佔同年總收入的0.1%、0.3%及0.4%，對於往績記錄期間的總收入而言可忽略不計。

制裁法律顧問告知我們，美國、歐盟、聯合國及澳洲於往績記錄期間對受制裁國家實施的制裁一般包括：(i)對與受制裁國家的部分貿易形式的限制；及(ii)對位於列入美國、歐盟、聯合國及澳洲名單上的受制裁國家的指定個人或實體或與該等受制裁國家有關的指定個人或實體實施的經濟制裁（資產凍結）。於往績記錄期間，我們對受制裁國家的客戶作出的銷售不屬於美國、歐盟、聯合國或澳洲就受制裁國家所限制的貿易類型。

此外，董事確認，作出合理查詢後，概無受制裁國家客戶為經濟制裁目標，而且於往績記錄期間，我們並未有意與美國、歐盟、聯合國及澳洲維護的受限制方名單上的任何實體進行交易。

制裁法律顧問進一步告知，基於彼等所獲得的資料，本集團於往績記錄期間向受制裁國家客戶作出的過往銷售，其並不知悉因股份在聯交所上市及交易以及其參與[編纂]，而就該等銷售針對本集團、股東或有意投資者採取強制措施的任何依據，因此，該等銷售面臨的制裁風險較低。

概 要

不合規事件

於往績記錄期間，我們的若干不合規事件涉及：(i) Peplink Worldwide(我們的全資附屬公司)未及時告知稅務局我們對於2012年至2013年、2013年至2014年及2014年至2015年各年度的應課稅溢利；及(ii)我們若干營運的香港附屬公司Peplink International、Pepwave及Pismo Labs過往沒有取得無線電商牌照以於香港從事無線電通訊傳送器具進出口業務。

董事認為，不合規事件並未對亦將不會對我們的財務及經營產生任何重大影響。有關不合規事件的詳情，請參閱本文件「業務 — 執照、監管批文及合規」一節。