

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

我們是一間信譽良好的SD-WAN路由器供應商，專注於設計、開發、推廣及銷售我們的產品及服務。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。SD-WAN路由器市場是全球路由器市場的一部分。根據Quocirca報告，全球SD-WAN路由器市場規模僅為全球路由器市場的一小部分，約佔全球路由器市場的1.9%，而按收入價值計，2015年我們為國際上第五大SD-WAN路由器供應商。此外，根據Quocirca報告，SD-WAN路由器市場預計從2015年以31.8%的複合年均增長率增長，2020年將達約15.1億美元。

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廣域網連接的穩定性，以使其能連接電郵、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。我們的收入主要來源於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，以及運行我們已獲得專利的獨有技術SpeedFusion(一種為綁定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，我們的收入亦源於軟件許可授權(包括SpeedFusion及管理我們裝置的InControl雲端服務)及提供與SD-WAN路由器產品相關的保修與支援服務。我們主要透過由世界不同地區的分銷商(由獨立第三方組成)所組成的廣泛分銷網絡銷售產品及服務。於2015年12月31日，我們於約70個國家共有415個分銷商。

我們並無任何生產能力，因此，我們將產品的製造流程外包予主要位於台灣的合約製造商。

於2015年12月31日，我們已獲美國專利及商標局授予的4項專利，並於國際上提交由研發團隊開發的161項知識產權專利申請。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，表彰我們持續創新及追求卓越。

我們的收入從截至2013年12月31日止年度約13.31百萬美元增至截至2014年12月31日止年度約17.95百萬美元，並進一步增至截至2015年12月31日止年度約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)為了增加市場份額而改變定價策略及改變產品結構導致整體毛利率下降；及(ii)[編纂]開支，且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

我們的收入主要來源銷售我們的SD-WAN路由器。此外，我們的收入亦源於軟件許可授權(包括SpeedFusion及管理我們裝置的InControl雲端服務)及提供與SD-WAN路由器產品相關的保修與支援服務。

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)來啟動我們的SpeedFusion及InControl。

下表載列於往績記錄期間按產品及服務分部劃分的收入：

	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	%
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
保修與支援服務：						
隨附保修	1,030	7.7	1,721	9.6	2,499	11.4
額外保修與支援	802	6.1	860	4.8	1,406	6.4
軟件許可	484	3.6	237	1.3	282	1.3
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將多個裝置及最終用戶的網絡連線至互聯網。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)。

我們提供銷售SD-WAN路由器所附帶的隨附保修。此外，我們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。納入額外的保修與支援服務後，有關產品最終用戶可訂購我們的預先更換硬件支援服務，據此，我們將於確認硬件缺陷後立即免費向其發送更換部件。

軟件許可收入主要指SpeedFusion及InControl的許可費。於往績記錄期間，每台裝置的SpeedFusion一次性許可費約為600美元至1,000美元；及每台裝置每年的InControl許可費約為25美元。

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、開發及推廣穩定易用的SD-WAN路由器。
- 我們擁有強大的研發能力。
- 我們開拓了廣泛的分銷網絡。
- 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。
- 我們配備穩定、行業經驗豐富且敬業的管理團隊。

概 要

業務策略

我們的主要業務目標為進一步鞏固我們在SD-WAN路由器的設計、開發、市場推廣及銷售方面的地位。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。
- 繼續提升品牌知名度並拓展國際分銷網絡的寬度與深度。

客戶及銷售

分銷商及直接向我們購買產品及服務的直接客戶均為我們的客戶。我們主要透過由世界不同地區的分銷商所組成的廣泛分銷網絡銷售產品及提供保修與支援服務。直接客戶主要為直接向我們購買產品及服務的最終用戶。

下表載列於往績記錄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	
	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	%
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洲、EMEA及亞洲的客戶。於往績記錄期間，北美洲市場為本集團最大收入來源。

下表載列於往績記錄期間按客戶位置劃分的絕對金額和佔總收入的百分比的收入明細：

	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，這亦使北美洲產生的總收入比例相應減少。

概 要

供應商及採購

我們的供應商包括合約製造商及原材料供應商。為了更好地分配資源、降低製造費用及維持產品高質量，我們將產品的製造流程外包予主要位於台灣的合約製造商（為獨立第三方）。路由器最重要的組件為CPU及無線通訊模塊。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、零售及教育行業）的最終用戶所使用。

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項中央研發設施及一項配套測試設施。

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有差異。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（包括相關員工成本、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55名成員，其中大部分成員受過高等或更高教育。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

我們的業務並不受季節性影響，而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。

概 要

下表載列於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	2014年	2015年
	千美元	千美元	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
整體毛利率	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網際網路連接的強大市場需求令我們分銷網絡不斷擴張及產品銷量不斷增長。

我們的整體毛利率從截至2013年12月31日止年度約65.0%減至截至2014年12月31日止年度約61.5%。然而，我們的淨利率從截至2013年12月31日止年度約19.3%增至截至2014年12月31日止年度約20.9%。淨利率的增加主要是由於2014年確認約0.12百萬美元的銷售部件材料所得淨收益及撥回約0.18百萬美元的貿易應收款項減值虧損。截至2015年12月31日止年度的淨利率較截至2014年12月31日止年度有所減少，主要是由於(i)為了增加市場份額而改變定價策略及改變產品結構導致整體毛利率下降；及(ii)[編纂]，且員工成本及一般辦公開支隨業務拓展而相應增加。

下表載列於往績記錄期間本集團按產品／服務類型劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %
SD-WAN路由器：						
有線	4,547	70.1	5,227	69.8	4,687	67.1
無線	2,088	46.4	3,411	44.7	4,350	40.7
保修與支援服務	1,532	83.6	2,161	83.7	3,374	86.4
軟件許可	484	100.0	237	100.0	282	100.0
合計	<u>8,651</u>	65.0	<u>11,036</u>	61.5	<u>12,693</u>	58.1

截至2015年12月31日止三個年度各年，我們的毛利分別約為8.65百萬美元、11.04百萬美元及12.69百萬美元，我們的整體毛利率分別約為65.0%、61.5%及58.1%。我們的毛利率取決於多種因素，包括產品銷量、我們就產品收取的價格、我們向客戶提供的折扣水平及原材料和部件的成本。於往績記錄期間，於我們的所有產品及服務中，無線路由器錄得的毛利率最低，有線路由器、保修與支援服務及軟件許可的毛利率則高於整體毛利率。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

概 要

下表載列於往績記錄期間有線及無線路由器的銷量、平均售價、平均單位成本、平均毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度															
	2013年					2014年					2015年					
	平均單位		平均單位		平均單位		平均單位		平均單位		平均單位		平均單位		平均單位	
	銷量	平均售價	成本	平均毛利	毛利率	銷量	平均售價	成本	平均毛利	毛利率	銷量	平均售價	成本	平均毛利	毛利率	
	件	美元	美元	美元	%	件	美元	美元	美元	%	件	美元	美元	美元	%	
SD-WAN路由器：																
有線	9,685	670	200	470	70.1%	9,464	792	239	553	69.8%	9,928	704	232	472	67.1%	
無線	21,188	213	114	99	46.4%	29,078	263	145	118	44.7%	45,485	235	139	96	40.7%	
合計	<u>30,873</u>					<u>38,542</u>					<u>55,413</u>					
SD-WAN路由器的 整體毛利率					<u>60.4%</u>					<u>57.1%</u>					<u>51.1%</u>	

我們的產品組合覆蓋了由低價至高價範圍的產品以滿足客戶對產品功能、連接及穩定性不同程度的需求。有線路由器包括Balance系列及MediaFast系列，可透過多個廣域網連接將多個裝置及最終用戶的網絡連線至互聯網。無線路由器主要包括MAX BR系列、MAX HD系列及其他系列(包括各種各樣低價無線型號)，可透過無線連接將多個裝置及最終用戶的網絡連線至互聯網。

2015年毛利率的下降主要歸因於利潤率較低的產品組合的銷量增加。利潤率較低的產品組合銷量增加的影響大於美元強勢的影響，原因是美元強勢主要影響亞洲地區(於2015年僅約佔總收入的21.4%)。

2014年，我們的毛利增至約11.04百萬美元，增加了約2.39百萬美元，該增長主要是由於有線路由器、無線路由器及保修與支援服務的毛利增加。2014年，無線路由器產品組合中利潤率較低的無線型號(主要為MAX BR系列)的銷量從2013年約54.0%增至2014年約57.1%，在無線路由器銷售收入中佔比較高，無線路由器的毛利率從2013年約46.4%降至2014年約44.7%。

所有軟件許可研發成本均於產生時確認為研發開支。因此，於往績記錄期間，軟件許可毛利率為100%。

有關我們往績記錄期間的合併損益數據的詳情分析，請參閱本文件「財務資料 — 合併損益表節選項目說明」一節。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

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	2014年	2015年	4月30日
	千美元	千美元	千美元	千美元 (未經審核)
流動資產總值	10,247	11,491	14,516	14,659
流動負債總額	3,418	4,464	7,461	5,905
流動資產淨值	<u>6,829</u>	<u>7,027</u>	<u>7,055</u>	<u>8,754</u>

現金流量

下表載列於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	2014年	2015年
	千美元	千美元	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為銷售產品、軟件許可及提供保修與支援服務所得款項。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的款項、支付收購物業、廠房及設備的款項、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新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
	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。

概 要

股東資料及購股權計劃

控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使且不計入因根據購股權計劃可能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，陳先生將成為《上市規則》所界定的控股股東。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)中直接或間接擁有任何權益。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係 — 控股股東」及「主要股東」章節。

購股權計劃

本公司有條件地採納購股權計劃，據此，選定的參與者可獲授購股權以認購股份，作為對其向本集團及本集團任何成員公司持有股本權益的任何實體提供服務的獎勵或報酬。有關購股權計劃的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — 其他資料 — 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；
- 我們依賴數目有限的供應商，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)主導，與全球企業路由器市場相比，其收入相對較低。綜合供應商進入該行業之後，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科技或不能研發及推廣新產品及服務，我們可能會損失客戶，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；
- 我們並未獲得客戶的長期採購承諾，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。

有關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。

概 要

[編纂]

預計本公司應付的[編纂]總額(包括[編纂]佣金)約為[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，且不計及任何酌情獎勵費(如適用))。截至2015年12月31日止年度，我們產生的[編纂]約為[編纂]，其中[編纂]計入合併損益及其他全面收益表，餘下約[編纂]記作遞延[編纂]，將於[編纂]後扣除股份溢價。[編纂]完成後，我們預計將進一步產生[編纂](包括[編纂]佣金)約[編纂]，其中估計約[編纂]將計入截至2016年12月31日止年度的合併損益及其他全面收益表，估計約[編纂]將撥充資本。該等[編纂]主要包括因專業方就[編纂]提供該等服務而已付及應付專業方的專業費用及因專業方就[編纂]提供該等服務而應付[編纂]的[編纂]佣金。

[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]，我們已分配及發行[編纂]股新股；(ii)[編纂]未獲行使；及(iii)於[編纂]完成後已發行[編纂]股股份。

	按最低[編纂] 每股[編纂]港元計算 港元	按最高[編纂] 每股[編纂]港元計算 港元
本公司市場資本化	[編纂]	[編纂]
每股未經審核備考經調整合併有形資產淨值	[編纂]	[編纂]

[編纂]

(i)假設[編纂]為每股股份[編纂](即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]至[編纂]港元的中位數)；及(ii)[編纂]未獲行使，經扣除與[編纂]相關的[編纂]費用及預計開支後，[編纂]淨額將約為[編纂](相當於約[編纂])。

董事擬將[編纂]淨額用作以下用途：

- 約22%或[編纂](相當於約[編纂])將用於未來四年通過僱用更多業內資深工程師來擴大研發團隊，以提升研發能力。詳情請參閱本文件「業務 — 業務策略 — 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」一節；
- 約13%或[編纂](相當於約[編纂])將用於升級研發設備。未來技術將不斷進步，因此我們擬購買新軟件許可及設備，及以最新研發設備更換現有研發設備，以於未

概 要

來四年提高研發設備的處理能力。詳情請參閱本文件「業務 — 業務策略 — 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」一節；

- 約13%或[編纂](相當於約[編纂])將用於購置及裝修適合建立研發中心的物業用於研發測試及質量保證的目的。我們估計購買該物業的價格將約為[編纂](相當於約[編纂])。董事確認，於最後可行日期，我們並未確定用於建立研發中心的任何目標物業；
- 約15%或[編纂](相當於約[編纂])將用於開展促銷及市場推廣活動(包括參加海外貿易展銷會、展覽、記者招待會及媒體廣告)，及擴張我們的分銷網絡；
- 約13%或[編纂](相當於約[編纂])將用於透過以下措施提升我們於未來三年的市場推廣能力：(i)僱用更多資深及知名的市場主管、技術市場推廣工程師及設計師；及(ii)購買更多用於市場推廣的計算機設計系統。詳情請參閱本文件「業務 — 業務策略 — 繼續提升品牌知名度並拓展國際分銷網絡的寬度與深度」一節；
- 約3%或[編纂](相當於約[編纂])將用於透過以下措施提升品牌知名度：(i)於各地聘用專業公共關係員推廣我們的品牌；及(ii)透過市場調查分析加強與客戶的溝通；
- 約1%或[編纂](相當於約[編纂])將用於安裝一套企業資源規劃系統；
- 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。

股息

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，且我們已悉數支付所宣派股息。於2016年6月14日，我們宣派股息約1.00百萬美元作為截至2015年12月31日止年度的末期股息，該筆股息款項已於2016年6月支付。

於最後可行日期，本公司並未採納任何股息政策。然而，股息的宣派須經董事酌情決定，主要視乎本集團的經營業績、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。本公司過往股息支付記錄並非亦不應作為我們日後進行股息支付的潛在指標。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。概不保證將每年或於任何年度宣派或分派有關金額或任何金額的股息。

概 要

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458名，這與我們的內部業務增長一致。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五項新專利，並獲英國知識產權局授予一項新專利。

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，2015年我們為國際第五大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、綁定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，我們銷售予若干受美國、歐盟、聯合國及澳洲制裁的受制裁國家（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。據我們制裁法律顧問告知，美國、歐盟、聯合國及澳洲於往績記錄期間對該等受制裁國家實施的制裁不屬於「國家範圍的制裁」，但一般包括：(i)對與該等受制裁國家的部分貿易形式的限制；及(ii)對位於名列美國、歐盟、聯合國及澳洲名單的該等受制裁國家的指定個人及實體或與該等受制裁國家有關的指定個人及實體實施的經濟制裁（資產凍結）。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17,000美元、50,000美元及93,000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。

董事確認，作出合理查詢後，於往績記錄期間，概無客戶位於屬所謂「國家範圍的制裁」範圍內的受制裁國家且概無受制裁國家客戶為受制裁人士。董事進一步確認，於往績記錄期

概 要

間，我們概無與經濟制裁的指定個人及實體以及名列美國、歐盟、聯合國及澳洲保存的受限制方名單的指定個人及實體訂立任何受制裁交易。

制裁法律顧問告知我們，基於彼等所獲得有關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的資料，且基於：

- (i) 於往績記錄期間，我們並無直接向位於所謂「國家範圍的制裁」適用國家的客戶進行銷售；
- (ii) 該等銷售亦不屬於美國、歐盟、聯合國或澳洲就受制裁國家所限制的貿易類型；
- (iii) 於往績記錄期間，我們位於受制裁國家的所有客戶均非受制裁人士，且於往績記錄期間，我們並無與名列美國、歐盟、聯合國及澳洲保存的受制裁人士名單的任何實體進行交易；
- (iv) 澳洲制裁法律僅適用於在澳洲註冊成立的實體或由澳洲人或位於澳洲的人士擁有或控制的實體或僱用參與實體業務的澳洲人或位於澳洲的人士的實體，而本集團並不屬此列；及
- (v) 根據相關聯合國安全理事會議案的內容，由於聯合國制裁可能於聯合國成員國的國家立法中實施（雖然該事項最終需要在有關立法中決定），故過往銷售不大可能違反聯合國制裁，

其並不知悉因[編纂]以及其參與[編纂]，而就該等銷售針對本集團、股東及有意投資者，以及可能直接或間接參與允許[編纂]的人士（包括聯交所及其有關集團公司）採取強制措施的任何依據，因此，該等銷售受制裁的風險較低。

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 — 不合規事件」一節。