業　務

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。

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。

下表載列於往績記錄期間按產品／服務類別劃分的收入：

	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

截至2015年12月31日止三個年度各年，我們的總收入分別約為13.31百萬美元、17.95百萬美元及21.86百萬美元。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們的淨利潤分別約為2.57百萬美元、3.74百萬美元及3.36百萬美元。

我們主要透過由通常與我們訂立非獨家框架分銷協議的分銷商(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個國家的分銷商數量從2013年初的309個增至415個。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們向分銷商銷售產品的收入分別約佔我們總收入的82.2%、88.1%及92.6%。除了透過我們的分銷網絡銷售，我們亦透過我們的網上商店向直接客戶銷售產品及服務。

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。

業　務

位於香港總部及馬來西亞辦事處的研發團隊主要分為硬件團隊及軟件團隊，負責進行研發及質量控制。我們預期，商業互聯網及移動連接日益普及將帶動SD-WAN路由器及SpeedFusion許可的需求。我們計劃豐富我們的產品及服務組合以使最終用戶擁有穩定的高帶寬廣域網連接。我們亦將繼續加強品牌知名度及擴展分銷網絡以推動銷售。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們的研發開支約為3.14百萬美元、3.97百萬美元及3.91百萬美元。

競爭優勢

我們認為，下列競爭優勢令我們從競爭對手中脫穎而出，並且造就了我們的成功。

我們致力於設計、開發及推廣穩定易用的SD-WAN路由器產品

我們專注於SD-WAN路由器的設計、開發、市場推廣及銷售。自2007年起，我們已建立起一套完善的產品及服務體系，使我們能夠有效地滿足最終用戶的不同網絡需求。我們致力於設計及開發擁有穩定易用軟件及硬件的SD-WAN路由器以滿足最終用戶的需求。凡是在保修期內或擁有有效許可證的SD-WAN路由器均可由InControl雲端服務直接管理，簡化了SD-WAN路由器的安裝、維護及管理過程。作為一項獨立的服務，InControl能夠增加我們的經常性收入。此外，我們已獲得專利的SpeedFusion技術也支持我們的SD-WAN路由器。我們認為，SpeedFusion使我們從競爭者中脫穎而出，並能夠提供安全連接並綁定多個廣域網連接。

我們並未擁有自己的製造廠，相反，我們利用由知名合約製造商提供的製造服務，該等製造商主要位於台灣，部分製造商也為其他技術公司製造信息及通訊技術產品。這使我們能更好地分配資源、降低製造費用，並保持產品高質量。

我們擁有強大的研發能力

我們擁有強大的研發能力和開發及商業化創新路由器及服務的往績記錄。我們所有的SD-WAN路由器均由其研發團隊開發。於往績記錄期間，研發團隊已開發MediaFast系列路由器及MAX　HD4路由器。研發團隊致力於開發創新技術。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。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。有關所獲專利的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — 有關本集團業務的進一步資料 — 8.本集團的知識產權」一節。

我們的研發團隊注重研發以用戶為中心及能夠滿足指定最終用戶需求的解決方案。舉例而言，MediaFast系列為需要緩存的客戶研發，且我們的研發團隊可開發有關產品，實現有關功能並滿足有關要求。

業　務

我們一直能夠透過技術創新推出產品供各行各業(包括交通、零售及教育行業)使用。我們亦改進了我們大部分SD-WAN路由器的硬件，旨在提高性能。

於往績記錄期間，研發開支分別約佔總收入的23.6%、22.1%及17.9%。我們的技術研發團隊由國內外專業人員組成，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。於2015年12月31日，我們已擁有51名研發人員，包括10名硬件工程師及41名軟件工程師，其中，約86.3%接受高等教育，約27.5%擁有碩士或更高學歷。

我們開拓了廣泛的分銷網絡

我們於過去近十年開拓了廣泛的分銷網絡，以便銷售產品及服務。我們於約70個國家的分銷商數量從2013年初的309個增至2015年12月31日的415個。

我們向分銷商提供產品教育及市場推廣支援，透過與其合作，我們充分利用彼等的銷售網絡及地理優勢使產品能送達位於不同國家不同領域的最終用戶。我們相信，該等網絡及優勢不僅加強我們的市場推廣能力，而且有助提高產品的銷量。董事認為，我們的分銷網絡覆蓋面廣且難以複製，使我們擁有競爭優勢並減少對任何單一銷售渠道的依賴。

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户保持廣泛密切的關係

我們擁有一個綜合網站(www.peplink.com)，用於展示產品、進行銷售，亦主辦網上社區論壇，分銷商、潛在客戶及最終用戶可直接透過網上社區論壇聯絡我們。

透過關注最終用戶的功能需求，我們能迅速回應並確定最終用戶可能面臨的挑戰。我們的市場推廣團隊及研發團隊隨後會確定解決該挑戰是否具備市場需求以及我們將如何投入資源開發該市場需要的產品及服務。

我們主要依賴網上社區論壇與分銷商、潛在客戶及最終用戶溝通，彼等可於網上社區論壇發佈諮詢、意見、功能需求、反饋及回應。透過該等方式，我們謀求了解我們認為最終用戶期望得到的功能及產品。成為網上社區論壇免費成員並無資格限制。

除了我們的網上社區論壇，我們亦透過電話會議、電子郵件及探訪與我們的分銷商定期討論，以搜集有關其功能需求及產品改善建議的資料。

我們配備穩定、行業經驗豐富且敬業的管理團隊

我們是一間注重技術的企業，並認為我們的網絡行業專業知識是致勝關鍵。因此，我們鼓勵創新以維持我們的技術優勢。

業　務

在擁有豐富的技術、管理及行業領域知識經驗，並致力於產品創新與開發的高級管理層支持下，我們擁有強大的創新能力。本集團創辦人兼董事會主席陳先生於電子工程及資訊科技行業擁有逾28年的經驗，富有遠見，可帶領本集團發展。大多數執行董事已為我們服務逾九年，且一直負責執行業務策略、識別市場機遇及指導新產品開發。

我們認為，我們將可繼續利用高級管理層團隊的行業知識、專業管理技能及強大的能力，並於經營所在行業成功制定及執行發展策略。

業務策略

我們的主要業務目標為進一步鞏固我們於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

我們相信我們強大的研發能力體現了我們的核心競爭力，對擴大產品供應、加強產品特色及擴展產品的功能及應用至關重要。SD-WAN路由器技術發展迅速，我們與之保持同步的能力使我們在把握該行業的發展機遇中具有競爭優勢。

擴大我們的研發團隊

於[編纂]後，我們將繼續強化我們的研發能力。截至2016年、2017年、2018年及2019年12月31日止年度，本集團研發活動(建立研發中心及研發設備升級的資本開支除外)的預算金額分別約為4.25百萬美元、5.34百萬美元、5.77百萬美元及6.12百萬美元。我們的研發費用將主要用於工程、測試及輔助人員的薪金及福利以及研發的產品測試費、認證成本、加工及部件費用。研發活動的開支部分將由[編纂]淨額及本集團經營現金流量支付。本集團自2016年至2019年的研發活動預算金額增長主要歸因於我們研發團隊的擴展計劃。

我們的研發團隊構成我們的最大部門。我們預計通過引進更多在行業內擁有相關技術及專長的經驗豐富的工程師人才，進一步擴大研發團隊。約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)的[編纂]將用於擴大研發團隊，以提升研發能力。我們將[編纂]淨額用於擴大研發團隊的計劃載列如下：

年份	使用[編纂]概約淨額	概述
2016年 . .	[編纂]美元*(附註1)*	● 為完善內部資訊科技系統及加強軟件開發能力，於2016年最後一個季度，我們將僱用1名資訊科技總監，期望其於跨國公司有10年相關行業及管理經驗，並擁有相關大學學位

年份	使用[編纂]概約淨額	概述
		● 為支援新開發，於2016年最後一個季度，我們將僱用3名高級軟件工程師及3名初級軟件工程師，期望彼等分別擁有7年及3年的相關行業經驗，並擁有相關大學學位
2017年 . .	[編纂]*(附註2)*	● 為加強硬件及軟件開發能力，我們將僱用3名高級硬件工程師及2名高級網絡工程師，期望彼等擁有7年相關行業經驗，並擁有相關大學學位
		● 為加強移動應用開發能力，我們將僱用3名初級移動應用開發員，期望其具有3年相關行業經驗，並擁有相關大學學位
2018年 . .	[編纂]*(附註2)*	● 為加強硬件及軟件開發能力，我們將於2018年最後一個季度僱用3名高級硬件工程師及3名高級網絡工程師，期望彼等分別具有7年及5年相關行業經驗，並擁有相關大學學位
2019年 . .	[編纂]*(附註2)*	● 為加強軟件開發及質量保證能力，我們將僱用2名移動應用開發員及3名質量保證工程師，期望彼等具有5年相關行業經驗，並擁有相關大學學位

附註：

1. 預計將於2016年最後一個季度僱用研發人員，就此而言，2016年將用於有關薪資的[編纂]相對較低。與2016年的數據相比，2017年至2019年將使用的[編纂]的概約數額相對較高，原因是該等金額包括先前年度僱用的研發人員的薪資。

2. 該金額包括先前數年僱用的僱員薪金。

設立研發中心及更新研發設施

[編纂]後，我們將繼續投入資本開支用於日後的擴展。截至2016年、2017年、2018年及2019年12月31日止年度，總資本開支預算金額分別約為0.27百萬美元、2.51百萬美元、1.61百萬美元及0.90百萬美元。我們將改進研發設施及升級檢測設備，如設立研發中心以加快產品開發及使產品檢測自動化。由於我們現有的租賃物業沒有足夠的樓面面積以建立研發中心，我們將需為此物色一項物業。由於該研發中心的設計須滿足特殊要求，再選址及裝修相對耗時耗財。有鑒於此，我們計劃於2017年年中購置自有物業建立研發中心，以為持久開展

研發工作維持穩定環境。研發中心的總資本開支估計約為[編纂](相當於約[編纂])，將由[編纂]淨額支付。研發中心的總資本開支構成上述2017年總資本開支預算金額的一部分。該研發中心預計將於2017年年底投入使用，將配備模擬復合千點SD-WAN網絡所需的基礎設施，使研發團隊擁有迅速觀測技術改進後效果的能力，其中亦將包含對SpeedFusion網絡自動化回歸測試，為開發商提供有價值的新軟件集成性測試工具。此外，該中心將有效開展測試，騰出資源以集中於創新，鞏固我們的技術領先地位。

除建立研發中心外，我們還將研發設施升級。截至2016年、2017年、2018年及2019年12月31日止年度，本集團研發設施升級的預算資本開支總額分別約為0.14百萬美元、0.52百萬美元、1.32百萬美元及0.52百萬美元。我們研發設施升級的總資本開支部分由[編纂]以及本集團經營現金流量及／或銀行借款支付。約[編纂](相當於約[編纂])的[編纂]將用於升級研發設施。我們將[編纂]用於升級研發設施的計劃載列如下：

年份	使用[編纂]概約淨額	概述
2016年 . .	[編纂]	● 升級香港總部的研發設施的設計軟件及硬件，以適應不斷進步的技術
2017年 . .	[編纂]	● 因預期研發團隊預計開發項目對研發能力的需求增加，替代舊設備而安裝新計算機、服務器、設計軟件及中間件
2018年 . .	[編纂]	● 提貨及為產品檢測及質量保證設施安裝1台全自動機器；及於香港總部購置2套產品檢測及質量保證設備
2019年 . .	[編纂]	● 為開發產品，於香港總部安裝新的計算機、服務器、設計軟件、中間件並購置一套產品檢測及質量保證設備

引入更多新產品並提升雲端服務

我們將繼續投入研發以應對新的商機。我們旨在重點關注技術層面，即快速發展的新興SD-WAN應用技術，例如開發可支持更大吞吐量及更多先進功能的硬件平台。我們的SD-WAN路由器利用下一代半導體芯片，可更好地處理光纖連接所需的更大吞吐量要求。

我們亦進行必要投資，搶先利用移動市場即將出現的機會。我們將開發支持下一代無線技術 — 5G及引入較低耗電量、更輕巧SD-WAN路由器，這對於車輛配置尤具價值，因其中空間及電力均十分重要。

我們將繼續利用SD-WAN路由器、SpeedFusion及InControl雲端服務創造的協同效應，開設一個易於管理的生態系統，以大量SD-WAN路由器配置吸引最終用戶。我們相信，利用InControl可獲得常規收入，此舉將繼續為我們帶來商機。有鑒於此，我們將繼續加強InControl軟件開發，並為此投資數個雲端服務器。因此，可繼續提高InControl的可擴展性及穩定性，以支持更多並發用戶及裝置。

保護及收購知識產權

我們有能力開發自有先進技術，推陳創新，因而我們的專利及專利申請持續增加。我們認為，我們的專利組合是確保競爭力的重要因素，也是競爭對手關鍵的准入壁壘。因此，我們將繼續擴展專利組合以保護知識產權，並將探索收購業務相關知識產權的可能性。於最後可行日期，我們並未找到任何合適的收購目標。

繼續提升品牌知名度並拓展國際分銷網絡的寬度與深度

提升品牌知名度及強化市場推廣團隊

我們致力於提升品牌知名度的途徑有：

- 合作夥伴業務發展工作 — 我們將透過開辦合作夥伴活動加強對合作夥伴的教育，使其可接受深入的產品及銷售培訓。我們將贊助資金並提供專業攤位及展示設計服務，繼續支持其參加國際知名貿易展會。隨後，我們的分銷商便可著重向潛在客戶展示產品、完成交易及提升品牌知名度；

- 僱用特定領域及行業的技術宣傳機構 — 該等技術宣傳機構將利用其知識及關係，通過聊天、演示文稿、文章、用戶演示及錄製演示，在其領域及行業深入推廣我們的產品及解決方案；及

- 就我們的產品及服務在雜誌、博客及社交網絡上投放廣告 — 此舉應有助於接觸潛在客戶。

我們亦設法加強我們的市場推廣能力，因此，[編纂]淨額中約[編纂](相當於約[編纂])將用於擴大市場推廣團隊及購買更多計算機設計系統。有關將[編纂]淨額用於提升市場推廣能力的計劃載列如下：

年份	使用[編纂]概約淨額	概述
2016年 . .	[編纂]美元*(附註1)*	● 為加強市場推廣能力及增強於海外市場的品牌知名度，我們將於2016年最後一個季度僱用1名高級銷售及1名市場推廣經理，期望彼等具有5年相關行業經驗，並擁有相關大學學位 ● 為支持與促進新開發以及進入新的海外市場，截至2016年12月31日止年度，我們將於2016年最後一個季度僱用2名資深及知名市場推廣主管，期望彼等具有10年相關行業經驗，並擁有相關大學學位
2017年 . .	[編纂]美元*(附註2)*	● 為加強市場推廣能力從而完善網站／在線電子商務平台，我們將僱用2名高級銷售、1名市場推廣經理、2名高級技術市場推廣工程師及1名設計師，期望彼等分別具有5年、5年、7年及3年相關設計經驗，並擁有相關大學學位 ● 購買更多計算機設計系統以加強預售、設計及市場推廣能力

年份	使用[編纂]概約淨額	概述
2018年 . .	[編纂]*(附註2)*	● 為加強市場推廣能力，我們將於2018年第三季度僱用1名資深銷售及市場推廣總監，期望其於跨國公司有10年相關行業及管理經驗，並擁有相關大學學位 ● 為加強市場推廣能力，我們將僱用1名高級技術市場推廣工程師及1名市場推廣經理，期望彼等分別擁有7年及5年相關行業經驗，並擁有相關大學學位 ● 購買更多計算機設計系統以加強預售、設計及市場推廣能力
2019年 . .	[編纂]*(附註2)*	● 於2016年至2018年期間支付受僱僱員薪金

附註：

1. 預計將於2016年最後一個季度僱用銷售及市場推廣人員，就此而言，2016年將用於有關薪資的[編纂]相對較低。與2016年的數據相比，2017年至2019年將使用的[編纂]的概約數額相對較高，原因是該等金額包括先前年度僱用的銷售及市場推廣人員的薪資。

2. 該金額包括先前數年僱用的僱員薪金。

完善在線電子商務平台

我們計劃完善電子商務平台，促進分銷商及直接客戶更有效地與我們合作。該平台將便於執行以下事宜：產品採購、銷售跟進、交易註冊、銷售歷史檢查及合作夥伴溝通。我們旨在令分銷商及直接客戶更加便捷地自主管理全部銷售過程。預計此舉將有助我們與更多分銷商及直接客戶進行交易，並可在不提高行政開銷的前提下增加銷量。

投資內容開發

此外，我們計劃通過招聘更多市場推廣員工為分銷商、直接客戶及最終用戶製作更多的內容來提高品牌知名度。這將令我們創造更多的廣告、產品視頻、客戶案例研究及安裝視頻以證明我們的SD-WAN路由器可靠、高效、易用。我們亦計劃為合作夥伴開發模板及雲端平台以上傳其自身的視頻。

完善我們的網站

我們將完善我們的網站，令其更便於在移動終端上使用，並減少其更新時所需的工作量。我們亦將通過優化現有網站內容增強搜索引擎優化力度，以增加潛在客戶通過搜索引擎在網上搜索到我們的機會。

產品及服務

我們的主要產品是由我們設計及開發的有線及無線SD-WAN路由器。我們提供入門級及高性能SD-WAN路由器。該等產品能夠使用我們獲得專利的自有技術(即SpeedFusion)，亦可由我們的雲端服務管理。此外，我們亦授予可管理我們的裝置及可安裝功能插件的軟件許可，並提供與SD-WAN路由器產品相關的保修與支援服務。

SpeedFusion可讓我們的SD-WAN路由器創建安全的專用網絡並綁定多個廣域網，增加站點間的帶寬並增強穩定性。憑藉SpeedFusion，若一項或以上的廣域網連接出現故障或網絡擠塞，便可使用其他廣域網連接維持網絡流通。

InControl是對SD-WAN路由器進行管理及監控的雲端服務。憑藉InControl，最終用戶得以擁有先進管理工具來配置、管理、記錄、分析及呈現其裝置的狀態。圖表及報告中呈列的裝置狀態易於理解。於InControl註冊的裝置數量從2013年約500台增至2015年約45,000台，增加了約90倍。

有線路由器

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。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。

Balance系列

Balance系列路由器可使最終用戶擁有連接至路由器廣域網接口的多個廣域網連接，監控帶寬使用，控制網站接入，享受高質素網絡電話及電子商務服務，並管理我們提供的接入點。部署在總部可支持多個SpeedFusion連接的Balance系列路由器可作為一個中心樞紐，可連接部署在不同分支機構的Balance系列路由器。Balance系列路由器使該等位置之間的數據、音頻及視頻通訊在公用網絡上保密。

我們認為，在不影響網絡可靠性的前提下，Balance系列路由器使大多數最終用戶能運用多個低成本的廣域網連接以取代昂貴的專線。

下表列明Balance系列路由器的部分型號：

Balance系列路由器的部分型號	**性能**
Balance 30 	• 入門級SD-WAN路由器，建議供小型辦公室及分部使用 • 三個以太網廣域網端口
Balance 580 	• 高性能SD-WAN路由器，建議供中型企業使用 • 五個以太網廣域網端口 • 可用性強
Balance 2500 	• 高性能SD-WAN路由器，建議供大型企業及校園使用 • 十二個以太網廣域網端口 • 可用性強 • 可連接光纖LAN

MediaFast系列

MediaFast系列路由器可緩存亦可設置在非網絡使用高峰期提前下載內容。網頁內容(如視頻、音頻及圖像)可在MediaFast系列路由器的內部儲存器上進行緩存。當最終用戶需接入網頁內容時，網頁內容將從內部儲存器中提取。我們認為，MediaFast系列路由器可使教育機構的學生通過獲取MediaFast系列路由器內部儲存器的學習資料享受不間斷學習。

下表列明Mediafast系列的部分型號：

MediaFast系列路由器的部分型號	**性能**
MediaFast 200 	• 入門級SD-WAN路由器 • 兩個以太網廣域網端口 • 內存為120GB固態硬盤
MediaFast 750 	• 高性能SD-WAN路由器 • 七個以太網廣域網端口 • 內存為1TB固態硬盤

無線路由器

我們的無線路由器包括MAX BR系列及MAX HD系列。MAX BR系列及MAX HD系列的部分型號被專門設計用於車輛配置，亦可透過我們的InControl雲端服務用於車隊跟蹤及管理。於往績記錄期間，我們的無線路由器的平均售價約為213美元／個至263美元／個。

MAX BR系列

MAX BR無線路由器支持多張SIM卡。透過配置，該產品能夠根據不同標準(包括無線網絡的可靠性及數據使用情況)從一張SIM卡切換至另一張SIM卡。

MAX HD系列

MAX HD系列無線路由器可嵌入多個4G LTE調制解調器，允許透過多個無線網絡同時進行無線廣域網連接。可運用SpeedFusion技術綁定多個無線廣域網連接。與僅使用一個4G LTE調制解調器相比，該產品的可靠性更高、帶寬更廣、無線覆蓋範圍更廣。MAX HD2路由器具有抗振動及耐衝擊相關認證。該產品特別適用於鐵路應用。

下表載列無線路由器的部分型號：

MAX系列路由器的部分型號	**功能**
MAX BR1 	● 入門級SD-WAN路由器 ● 具有一個嵌入式4G LTE調制解調器 ● 支持兩張SIM卡及連接一種無線網絡
MAX HD4 	● 高性能SD-WAN路由器 ● 具有四個嵌入式4G LTE調制解調器 ● 支持八張SIM卡 ● 可同時連接四種不同的無線網絡

軟件許可及保修與支援服務

我們授出軟件許可並提供與SD-WAN路由器產品相關的保修與支援服務。

軟件許可

為了向分銷商及最終用戶提供更靈活的服務，我們的產品具備若干功能(如Speed Fusion及InControl)，分銷商及最終用戶可被許可使用該等功能。

對於某些SD-WAN路由器來說，SpeedFusion為可選功能。若產品的最終用戶希望使用SpeedFusion，可向我們購買許可證以激活SpeedFusion。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。

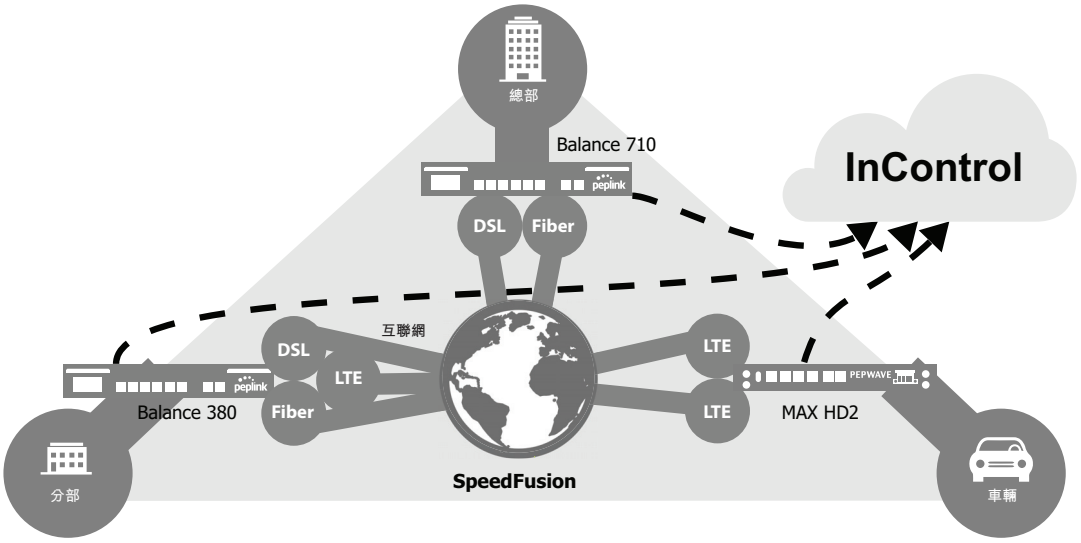
SD-WAN路由器保修期內的最終用戶可免費使用InControl，而在路由器保修期屆滿後則每台裝置收取一筆年費。於往績記錄期間，每台裝置每年的InControl許可費約為25美元。

保修與支援服務

我們提供銷售SD-WAN路由器所附帶的隨附保修。此外，我們亦為需要更長保修期及更多支援的最終用戶提供額外的保修與支援服務。納入該等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，我們會於確認硬件缺陷後立即免費向其發送更換部件。有關保修政策的詳情，請參閱本節「客戶與銷售 — 售後服務」一段。

SD-WAN路由器、SpeedFusion和InControl結合使用

下圖闡述了如何將SD-WAN路由器、SpeedFusion技術及InControl雲端服務結合使用。各SD-WAN路由器(Balance 710、Balance 380及MAX HD2)均可各自組成SpeedFusion。該功能保證總部、分部及車輛之間可建立安全連接。此外，Balance 710、Balance 380及MAX HD2可由InControl管理以降低管理損耗。



業　務

應用情況

下文載列使用我們SD-WAN路由器的主要行業：

公共安全

公共安全行業對採購適合作配置之用的路由器有嚴格的要求及審核過程。我們的MAX BR1路由器堅固耐用，表現符合需求，一直為各國警察部門、消防部門及其他緊急應變單位所使用。最常用的應用程序是車輛的無線連接，採用多重無線連接確保服務車輛維持連接。我們的無線路由器亦用於為遠程閉路電視網絡添加無線回程。

教育

由於學生在課堂上同時存取教學材料，往往導致學校網絡變得緩慢及擠塞。我們的MediaFast路由器能減少網絡流量，從而舒緩學校網絡的負荷。教師可預先儲存常用的教學材料，包括高清媒體、手機應用程序、網頁內容及移動裝置的更新。此舉減少課堂上網絡擠塞的情況，並為學生提供更佳的教學材料用戶體驗。

零售

零售行業的店舖一般長期連接網絡並運行企業資源規劃、終端服務及銷售點系統等應用程式。配置無線路由器後，我們的最終用戶能透過以廉價廣域網連接取代或補充多協議標籤交換線路，以節省店舖大量網絡成本。

工業、建築、公共設施

工業、建築及公共設施行業的工地一般位於偏僻、偏遠地方或為臨時搭建。此行業的最終用戶一直配置我們的無線路由器，以透過無線連接迅速設定廣域網連接。客戶在無線連接覆蓋間斷的地方一直配置我們的MAX HD路由器，透過我們的SpeedFusion技術綁定多個無線網絡，享用更多帶寬及更可靠的網絡。

酒店

酒店業客戶通常需要能為數以百計住客提供快速互聯網接入的網絡基礎設施。透過配置我們Balance系列的路由器，酒店業的最終用戶能夠優先及各自享有網絡流量，避免網絡擠塞，並能使用4G LTE USB調制解調器，享有更穩定連接及額外帶寬。

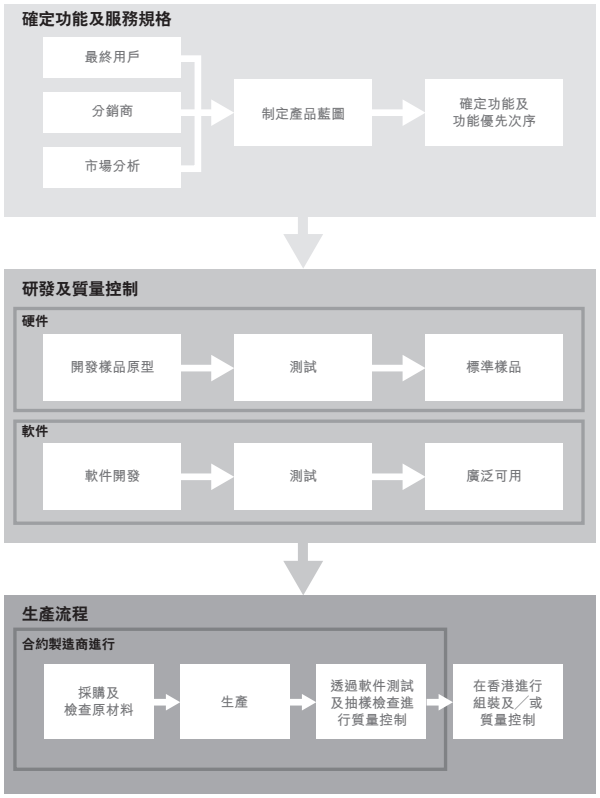
廣播及媒體

廣播員(包括新聞工作者及記者)通常依賴無線網絡將現場的消息直播到電視台，尤其是現場直播及體育賽事。最終用戶選用我們的MAX HD2、MAX HD4及MAX On-The-Go路由器，配置多個無線網絡以直播多媒體內容。

航海	船隻時常於岸上網絡、無線網絡及衛星之間漫遊。一些船隻已配置我們的無線路由器，以改善海上通訊、傳送海洋學調查數據，以及讓船員及乘客能使用網際網絡存取。
交通	MAX　HD系列的路由器及其多重嵌入無線調制解調器可讓乘客全程高速連接網際網絡。內置車隊管理系統，交通營運商可透過InControl操作。
能源	對能源行業的持份者而言，能夠可靠地遠程存取監控及數據採集系統非常重要。我們的無線路由器協助客戶將其網絡通訊(監控及數據採集系統的一部分)現代化，為其提供可靠而穩定的無線連接，同時進行實時監控。

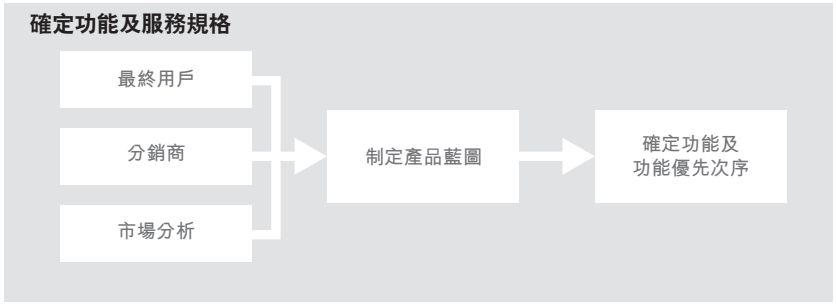
研發及流程

下文載列產品開發涉及的主要階段：



改進產品開發的主要階段載列如下：

確定產品及服務規格

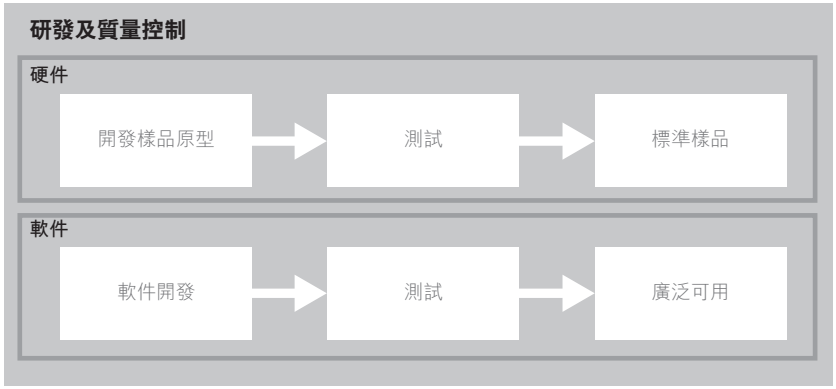


我們透過以下渠道確定產品及服務的規格：

- 最終用戶 — 我們主要透過我們的網上社區論壇與最終用戶直接交流，藉此了解最終用戶的難處與需求。
- 分銷商 — 我們自分銷商獲得其對於當地市場及技術趨勢的反饋。
- 市場分析 — 我們自行開展市場分析，藉此預計未來的市場需求、市場趨勢及新的發展機遇。

我們的市場推廣團隊基於所收集的資訊定期更新產品藍圖，並與分銷商分享。此外，我們的市場推廣團隊將與分銷商討論產品藍圖是否有助於我們向客戶銷售更多產品。產品藍圖一經確定或更新，市場推廣團隊將確定特定產品的有關功能。屆時將由市場推廣團隊與研發團隊一同制定規格。市場推廣團隊與研發團隊的緊密合作有助我們快速行動，把握全新市場機遇。在收集到來自最終用戶及分銷商的相關信息以及市場分析後，規格開發可能需要數月的時間。

研發及質量控制



位於香港總部及馬來西亞辦事處的研發團隊主要分為兩支隊伍，即硬件研發團隊及軟件研發團隊。

硬件研發及質量控制

我們通常在規格方面要求新的形狀係數、新的通訊接口或使用新的半導體芯片時開展硬件研發項目。一般而言，硬件研發工程師使用模組法設計產品。

設計過程中，硬件研發團隊通常把單個產品分解為多個組件，該等組件易於組裝為最終產品。組件包括印刷電路板組件及機殼。我們可根據所需規格從供應商處採購其他組件(包括電源供應器及天線)。

硬件研發團隊首先根據產品規格制定測試計劃，然後根據質量控制測試規格開發若干樣品原型，包括功能測試及壓力測試。樣品原型將擁有大部分已開發的功能並以特定的形狀係數製造。

我們透過向合約製造商提供製造資料(包括設計文件及測試步驟)委託其生產樣品原型。我們通常委託同一合約製造商製作標準樣品及生產最終產品。

質量控制測試的目的為測定樣品原型是否根據不同環境下的規格運行。

我們進行功能測試以確保路由器的功能根據規格所規定運行。輸入的數據將傳輸至路由器，然後審查數據輸出。倘數據輸出符合預期結果，則樣品原型通過功能測試。

壓力測試期間，我們進行：

- 溫度測試 — 將樣品原型分別放入溫度設為攝氏65度的烤爐及溫度設為零下攝氏40度的冰箱中，放置時間均為72小時，以確保樣品原型將能在該等極端溫度下運行；

- 硬件重啟測試 — 將樣品原型持續開機及關機約500次，以確保樣品原型在多次硬件重啟後仍可運行；

- 軟件重啟測試 — 通過軟件將樣品原型持續重啟約500次，以確保樣品原型在多次軟件重啟後仍可運行；及

- 吞吐量測試 — 在72小時期間內將大量網絡數據持續輸送至硬件裝置以確保樣品原型在大量網絡流量狀態下根據規格運行。

質量控制測試後，我們可識別有待改善的地方(包括產品性能)以確保產品能符合基於樣品原型的相關規格，在這種情況下，我們將指示合約製造商製作新的樣品原型。收到合約製造商新的樣品原型後，我們將對該等新樣品原型進行質量控制測試。我們將反複進行樣品

原型開發及質量控制測試程序，直至達到目標規格且確定無任何質量問題為止。達到目標規格的樣品原型為標準樣品。合約製造商隨後將根據與標準樣品相關的設計製造產品、子系統及組件。

軟件研發及質量控制

我們就SD-WAN路由器定期引進新軟件功能。路由器新軟件通常添加新功能並對現有軟件的程序錯誤進行修復。確定新版本軟件的規格後，將啟動軟件開發。倘發現程序錯誤，軟件研發團隊將盡力於開發新版本軟件期間修復該錯誤。

向最終用戶及合約製造商發佈新版本軟件前，我們通常進行以下測試：

- 功能測試 — 我們對新版本軟件引進的各個新功能進行測試；
- 健全性測試 — 我們通常對新版本軟件的特定組件進行測試以確保新功能能運行且已修復程序錯誤；
- 冒煙測試 — 我們進行該測試以確保新版本軟件所引進的關鍵功能按規定運行且確定程序錯誤是否已修復及核實新版本軟件的穩定性；及
- 一般可用性測試 — 我們對新版本軟件進行全面測試。

以上測試由香港研發團隊的測試人員進行。由於我們的SD-WAN路由器有不同型號，新版本軟件於測試期間將上傳到該等不同型號中。此外，為進行測試，我們將針對香港的測試設施創設不一樣的網絡環境。

倘新版本軟件可用，我們將繼續創建軟件的發佈候選版本。最終用戶可在產品中安裝發佈候選版本以試用及測試新版本軟件。候選版本發佈一段時間後，倘最終用戶並無報告軟件存在問題，我們將創建新軟件的普遍可用版本並鼓勵最終用戶在其SD-WAN路由器中安裝該軟件。

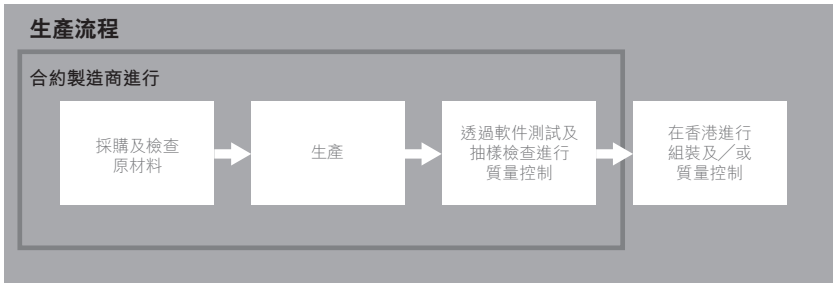
我們將向合約製造商發送新版本軟件以供安裝在其正在製造的本公司產品中。合約製造商的質量控制團隊可對運行最新軟件的產品進行測試。

此外，分銷商及最終用戶可直接從我們的網站上下載新版本軟件，然後將新版本軟件安裝於我們的產品中。

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，我們的研發開支(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55名成員，其中大部分成員受過高等或更高教育。

生產流程



我們將SD-WAN路由器的製造流程外包予作為獨立第三方的合約製造商。有關合約製造商的詳情請參閱本節「供應商」一段。

我們指導合約製造商根據產品規格為我們製造產品及組件。整個製造流程持續約3個月。合約製造商可根據產品規格購買製造流程所需的原材料(包括CPU)。在若干情況下，我們可能親自採購及購買原材料，然後將原材料供應予合約製造商。

- 在原材料被用於製造程序前，合約製造商及我們(倘由我們採購及購買原材料)將會檢驗原材料是否存在任何瑕疵。

- 於組裝前將大部分製成品及組件運輸至我們香港的倉庫儲存。

我們於香港設立的組裝團隊對合約製造商製造的產品及組件進行質量控制；由於首次推出的新開發產品裝運量較小，故於獲得市場認可之前主要組裝新開發產品。

就製成品及組件而言，我們通常自合約製造商收到貨物後立即對隨機選擇的產品進行質量檢查。就組裝團隊組裝的產品(如MAX　HD4)而言，我們會在組裝完成後進行質量檢查。我們的組裝團隊進行的新開發產品組裝流程包括標記、包裝及安裝無線通訊模塊、印刷電路板組件、機殼及天線等部件。我們認為，香港組裝團隊能使我們更高效地定制產品並降低新開發產品的成本。通常該等新開發產品的收入微不足道。當新開發產品變得成熟且成功獲市場接納時，我們可授權合約製造商進行組裝流程。有關我們質量控制的詳情，請參閱本節「質量控制」一段。

業　務

客戶與銷售

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(由獨立第三方組成)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。我們產品及服務的最終用戶包括公共安全、教育、零售、工業建築、公共設施、酒店、媒體及廣播、能源、航海及交通行業的企業及機構。產品一經運送或當所有權及虧損風險均已轉移予客戶，我們即確認收入。

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

於2015年12月31日，我們有廣泛的分銷網絡，尤其是在北美洲、EMEA及亞洲地區。截至2015年12月31日止三個年度各年，總收入的約47.4%、41.9%及42.0%來自北美洲，而來自其他地區的收入主要來自EMEA及亞洲。

下表載列於往績記錄期間全球不同地區產生收入的明細：

	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	%
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

分銷商

我們的大部分銷售乃通過分銷商進行。由於部分分銷商銷售不同品牌的類似性質商品，因此，我們認為，透過分銷商銷售我們的品牌商品符合行業一般採用的方式。我們與所有分銷商的關係為賣方／買方關係。對於已售予分銷商的產品，我們不保留所有權控制。分銷商負責管理其自身的庫存，並預測客戶及領先者的需求。當我們計劃為分銷商介紹新的產品型號或價格變動時，通常至少提前30日通知分銷商，以幫助其管理庫存及營銷計劃。分銷商按逐次交易基準向我們下單，商品銷售所得收入於商品所有權的重大風險及報酬轉移至分銷商時確認。董事認為，當前的分銷模式令我們更專注於產品及服務的設計、開發、推廣及銷售。

我們不對分銷商施加任何初始購買規定。如上所述，由於我們對分銷商所銷售的產品並無所有權控制且不對其存貨水平負責，故分銷商負責管理其本身的庫存。我們對貿易應收款項採用嚴格的信貸控制政策，通常不會向我們的新分銷商授出信貸期限，而是要求分銷商於我們向彼等交付產品前全額付款。我們可能視情況對若干分銷商延長信貸期限，我們通常授出的信貸期限介乎30日至60日。於最後可行日期，我們收到於2015年12月31日的全部貿易應收款項。此外，我們與分銷商進行溝通，以了解其銷售表現。根據分銷協議，一般要求分銷商向我們提供銷售數據。自2014年年中以來的往績記錄期間，我們一般不時要求若干主要分銷商出具存貨程度報表以便監控彼等各自的存貨水平。我們認為，這不僅能使我們估計該等分銷商對我們產品的預期需求，而且可讓我們在即便不負責分銷商存貨水平的情況下亦可評估其是否對我們產品擁有不必要高的存貨水平。分銷商(包括已與我們終止分銷協議的分銷商)無權退貨(包括未出售或過時的產品)，惟產品存在缺陷則除外。於往績記錄期間，我們並未出現任何客戶大量退貨的情況。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們客戶的退貨銷售額分別約為8,000美元、79,000美元及49,000美元。鑒於以上所述，我們認為，就分銷商而言的渠道填塞可能不會發生。

選擇分銷商

我們基於各種因素(包括分銷商的支援服務質量、行業聲譽、提供類似產品的支援服務方面的經驗及業務規模)精心選擇分銷商。在評估潛在分銷商的資質及能力時，我們執行以下程序：

- 審查潛在分銷商的聲譽及經驗；
- 與潛在分銷商商討其就銷售我們產品的計劃及策略；
- 審查對我們同一區域現有分銷商的潛在影響以避免分銷商之間有不健康的競爭；及
- 確定收入目標及銷售區域。

倘我們對評估結果滿意，則將與潛在分銷商簽署分銷協議。

與分銷商訂立的條款

於往績記錄期間，我們通常與和我們有交易的分銷商訂立框架分銷協議。我們並未與分銷商及直接客戶訂立任何長期銷售合約。

上述框架分銷協議的主要條款載列如下：

期限	一至三年，且可重續
區域	地理位置
保修	一年，且可延長
本集團責任	我們應盡商業上合理的努力於我們書面接受訂單所規定的日期交付產品
分銷商義務	● 於其分銷區域向客戶促銷及推廣我們的產品 ● 為最終用戶提供技術支援 ● 不損壞我們的商標 ● 遵守所有法律法規
付款	我們接受電匯及信用卡付款
保密	未經我們同意，分銷商不得向第三方披露我們的保密資料
信貸	一般而言，我們不會向新分銷商授出信貸期限，所有付款均應在發貨前作出。我們可能視情況對若干分銷商延長信貸期限。有關信貸政策的詳情，請參閱本節「客戶與銷售 — 信貸政策」一段
最低購買量	我們的部分分銷商有自身的最低購買量。簽署分銷協議前，我們通常與分銷商共同協定有關購買量(如有)。倘分銷商未達到購買量，我們可終止分銷協議
過時／庫存退貨	我們不接受產品退貨(包括過時產品)或產品周轉，惟產品存在缺陷則除外
地域獨家性	我們通常不向分銷商提供地域獨家銷售我們的產品
產品定價	通常不允許分銷商以低於我們所建議的價格宣傳我們的產品。我們認為，該安排有助於避免分銷商之間不健康的競爭模式
銷售及擴張目標	我們並未向分銷商設定銷售及擴張目標
終止安排	終止後，分銷商應就所有已交付的產品向我們付款(不論交貨日期)及所有其他到期款項。分銷商應與我們就過渡計劃良好合作，以確保從彼等購買我們產品的最終用戶獲得終止後的支援

終止理由	倘分銷商(i)違反分銷協議的任何重大條款或條件；(ii)破產或無法償還債務；及(iii)違反使用有關保密資料或商標的條款，我們可能終止分銷協議。我們或分銷商亦可提前30日發出通知終止分銷協議
商標使用	我們僅允許分銷商將我們的商標用於促銷及推廣我們的產品及服務

於最後可行日期，我們前五大分銷商中，概無分銷商於截至2015年12月31日止三個年度各年在任何地區擁有銷售產品及服務的任何獨家經銷權。

為回報分銷商作出的承諾及管理特定地區分銷商之間的競爭，我們設立了線上交易登記系統(「**交易登記系統**」)。我們鼓勵分銷商透過交易登記系統登記其交易。登記交易後，我們的分銷商可能比其他分銷商更具價格優勢，因其須於規定期間完成交易，且我們將向其提供額外的折扣價來完成交易。雖然由於分銷商可能未於交易登記系統登記其交易，及已登記或未登記的分銷商可能會接洽同一客戶，交易登記系統未必能完全避免分銷商之間發生衝突，但交易登記系統使我們可系統地(i)減少分銷商間發生衝突，以便分銷商可專注於向已登記潛在買家出售，而無需擔心其他分銷商會以更低價格提供我們的產品；(ii)了解我們產品的最終用戶；及(iii)管理分銷渠道衝突並在必要時協助分銷商完成交易。

除設立交易登記系統以避免特定地區分銷商間的衝突外，我們亦致力於透過以下方式觀察分銷商任何危及市場的相互排擠行為：(i)定期與分銷商溝通，了解其銷售表現；(ii)選擇分銷商；及(iii)禁止分銷商按低於我們所建議的價格推廣我們的產品。

擁有懂行的分銷商對銷售額及客戶服務的實效大有裨益。自2013年以來，我們一直鼓勵分銷商和其員工(擁有我們產品的技術知識及網絡技術)成為我們認定的Peplink認證工程師。董事認為，這可積極影響分銷商及其員工在分銷商提供其自身服務(如網絡設計諮詢服務及設備安裝服務)時推薦我們的產品及服務。

於2015年12月31日，我們擁有逾200名獲認證的Peplink認證工程師。分銷商的Peplink認證工程師幫助推廣我們的產品及服務以及提供售前及售後技術支援。對於新版本軟件，我們教育分銷商升級為新版本的益處，並為有興趣使用新版本的客戶提供技術支援。分銷商及最終用戶可從我們的網站直接下載新版本軟件。

下表載列於往績記錄期間我們分銷商總數的變動：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
年初	309	314	320
增加	93	85	120
終止／屆滿	(88)	(79)	(25)
於年末的分銷商總數	314	320	415

附註： 截至2015年12月31日止三個年度各年，於往績記錄期間從我們購買產品的分銷商數量分別為302個、286個及364個。

於往績記錄期間，新分銷商的增加主要反映了為減少對北美地區的依賴，我們的分銷網絡於EMEA及亞洲地區的戰略擴展，而分銷商的終止／屆滿則主要反映了主要位於北美地區不合格或不活躍分銷商屆滿或終止。

直接客户

我們的直接客戶可直接向我們購買產品及服務。

定價政策與季節性

我們按成本加成基準及考慮產品型號、市場價格及市場狀況為產品定價。就將開發的新型號而言，我們評估當前材料成本並就可能出現的價格波動進行調整。就我們之前生產的型號而言，我們就相同材料的當前市場價格參考材料成本並作出調整。

我們發佈產品的建議定價列表。儘管我們注意到每年最後一個季度期間通常會售出更多產品，但是，於往績記錄期間，我們的業務並未受季節性影響。我們通常給予分銷商折扣，該等分銷商能夠控制其對客戶的售價。我們提供予各分銷商的折扣均不同，取決於相關國家或地區的市場狀況。我們大部分的銷售額以美元計值，美元兑其他貨幣的任何升值可能使我們的產品對部分客戶而言比較昂貴，且會降低產品的競爭力及對我們產品的需求。

信貸政策

我們對貿易應收款項採取嚴格的信貸控制政策。我們一般不向新分銷商及直接客戶授予信貸期限，且我們一般要求在交付產品前透過支票、電匯或第三方網上信用卡支付網關全額付款。

在若干情況下，當我們決定根據我們與該等分銷商的關係以及潛在商機向若干客戶授出信貸期限時，我們通常授出30日至60日的信貸期限。我們可能視情況對若干分銷商延長信貸期限。我們不時基於對貿易應收款項的可收回性及賬齡狀況的分析逐項評估貿易應收款項減值。

業　務

五大客戶

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%。於往績記錄期間，我們與五大客戶至少擁有一至七年的業務關係。五大客戶均為獨立第三方。

於2013年及2014年，我們的五大客戶主要位於北美洲，北美洲為我們的主要市場。於2015年，由於我們EMEA市場的擴張，五大客戶中有兩名來自北美洲，兩名來自EMEA。我們認為，2015年最大客戶及五大客戶的銷售所佔百分比較2014年有所增長，主要原因是(i)最大客戶，即北美洲分銷商願意投入更多人力物力等資源以推銷、推廣及支援我們的產品，這使其於過去幾年來成為我們於北美洲的認可分銷商；(ii)隨著MAX BR及MAX HD系列在北美洲的需求增加，最大分銷商可向客戶提供短期交貨，這吸引了更多銷售；及(iii)2015年全球擴張4G LTE網絡的行業趨勢，以及EMEA分銷商有能力向大型項目(如EMEA地區交通及社區服務)分銷我們的產品。

據董事所深知，截至2015年12月31日止三個年度各年，概無董事、其各自緊密聯繫人或擁有超過我們已發行股份的5%的任何股東於任何五大客戶的中擁有任何權益。

下表概述往績記錄期間的五大客戶：

截至2013年12月31日止年度

排名	客戶名稱	背景及業務範圍	業務關係持續期間	已售產品／所提供服務類型	信貸期限	付款方式
1	客戶A	位於美國及荷蘭。向國際商界提供計算機硬件及IT解決方案以及支援。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
2	客戶B	位於美國。為無線網絡產品的批發分銷商。其通過轉銷商全球網絡在世界各地分銷產品。	4年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
3	客戶C	位於美國。一個向多個國家銷售各種各樣商品的網上商城。	2年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
4	客戶D	位於美國。經營電子商務門戶網站以向世界各地的客戶銷售移動寬帶產品。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨45日	支票
5	客戶E	位於台灣。專注於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	軟件許可	收到客戶E參與項目的全額付款後淨30日*(附註)*	電匯

附註： 客戶E於2013年自本集團獲得軟件許可。客戶E亦為我們的主要供應商之一。有關交易的詳情，請參閱本節「供應商 — 主要供應商亦是主要客戶」一段。

業　務

截至2014年12月31日止年度

排名	客戶名稱	背景及業務範圍	業務關係持續期間	已售產品／所提供服務類型	信貸期限	付款方式
1	客戶A	位於美國及荷蘭。向國際商界提供計算機硬件及IT解決方案以及支援。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
2	客戶C	位於美國。一個於多個國家銷售各種各樣商品的網上商城。	2年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
3	客戶D	位於美國。經營電子商務門戶網站以向世界各地的客戶銷售移動寬帶產品。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨45日	支票
4	客戶F	位於馬來西亞。專門在馬來西亞提供各種各樣先進的網絡解決方案及產品。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
5	客戶B	位於美國。為無線網絡產品的批發分銷商。其通過轉銷商全球網絡在世界各地分銷產品。	4年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯

截至2015年12月31日止年度

排名	客戶名稱	背景及業務範圍	業務關係持續期間	已售產品／所提供服務類型	信貸期限	付款方式
1	客戶A	位於美國及荷蘭。向國際商界提供計算機硬件及IT解決方案以及支援。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯
2	客戶G	位於以色列。為交通及移動通訊業提供解決方案。	1年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	預付	電匯
3	客戶D	位於美國。經營電子商務門戶網站以向世界各地的客戶銷售移動寬帶產品。	5年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨45日	支票
4	客戶H	位於丹麥。為通訊業提供設備、服務及總解決方案以適應各市場部門。	2年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	預付	電匯
5	客戶I	位於馬來西亞。提供企業及小型商業網絡解決方案。	2年	SD-WAN路由器、保修與支援服務	淨30日	電匯

業　務

售後服務

我們的售後服務主要包括保修及技術支援服務。

保修期

我們提供銷售SD-WAN路由器所附帶的隨附保修。倘SD-WAN路由器在保修期內，我們會修復出現硬件故障的路由器。此外，倘路由器無法修復，我們將在收到出故障的路由器後為最終用戶發送更換裝置。此外，我們為需要更長保修期及更多支援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，我們會於確認硬件缺陷後立即免費向其發送更換部件。

技術支援

倘最終用戶對於自分銷商或直接自我們購買的產品有問題或意見，可以提交支援請求。當我們收到支援請求時，技術支援團隊將首先聯絡分銷商或最終用戶了解問題或意見的詳情，並盡力解決任何技術問題。倘技術問題或意見與產品質量有關，技術支援團隊將通知我們的研發團隊。研發團隊將進行分析以確定問題根源，並嘗試糾正。

市場推廣

我們擁有市場推廣團隊來管理及發展與分銷商的關係，並管理網上社區論壇以及網上業務。

為持續發展與分銷商的關係，我們向其提供最新銷售簡報、網絡研討會、數據表及詳細的案例研究。提供該等資料旨在使分銷商配備最新產品及技術資料、使其了解最新行業趨勢及迄今最佳配置，以最大限度發揮其潛能。我們亦僱用海外顧問開發市場推廣材料以協助分銷商。

除了產品原圖及照片，我們的分銷商可使用網上社區論壇回應線索及銷售機遇。此外，分銷商已致力於將討論區作為其可在此直接聯繫我們並提出新功能要求的社區。我們亦積極鼓勵分銷商參加展覽及活動，向其提供演示裝置，透過市場推廣發展基金的方式贊助該等分銷商。參與的分銷商將獲得於我們的網站及各種社交媒體頻道宣傳的機會。

我們鼓勵分銷商運用其最終用戶解決方案供應商的身份，在將我們的產品售予最終用戶時提供增值服務。此舉可使最終用戶了解我們產品的獨特性，以及提高我們所提供產品的性價比及可靠性。

我們的業務增長部分歸功於分銷網絡。我們認為，透過指導分銷商，使其得悉我們的價值及技術的最新資料，我們可打造一個各方均可受益的健康生態系統。設立認證計劃旨在確保該等專業人員擁有必要技能支援我們的產品，並為最終用戶提供解決方案。這亦將促使分銷商在接受最終用戶評估時獲得一定的認可及信任。

此外，我們優先讓分銷商了解最新資料，從而我們可獲得新的未發佈資料的反饋。我們向分銷商發出時事通訊以使其知悉所有最新事件。我們亦舉辦分銷商峰會，以便其知悉我們的發展藍圖，並使其有機會基於其各自專業領域提出反饋。分銷商可獲取有關新產品及服務以及針對軟件新版本功能進行測試的資訊。

我們參加海外各類信息技術貿易展覽及會議以提高品牌在潛在分銷商及最終用戶中的知名度。舉例而言，我們參加了2015年在意大利舉辦的SMAU Padova展會，該展會旨在推廣信息技術和新科技。此外，我們亦參與2015年Coach & Bus Live展會(於英國舉行的客車行業展覽)。我們亦在財政上贊助若干分銷商參加若干貿易展以在各地推廣我們的品牌、產品及服務，並對創新地使用我們的產品提供贊助以提高市場知名度。舉例而言，2014年，MIT Robotics Team在RASC－AL/NASA Exploration Robo－Ops Competition中採用了我們的SpeedFusion技術，並在競賽中贏得第二名。除上文所述外，我們舉辦市場推廣活動及參與比賽以展示產品的可靠性。舉例而言，我們鼓勵最終用戶提交其正常運行時間記錄和帶寬使用記錄，以證明我們SD-WAN路由器的可靠性。

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。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。

合約製造商

我們認為研發能力是科技公司的核心競爭力。因此，我們一直注重提高研發及產品設計。為了更好地分配資源、降低日常開支及維持產品高質量，我們將產品的製造流程外包予主要在台灣的獨立第三方合約製造商。我們一直與多名合約製造商合作，以最大限度地降低集中度風險且將其他合約製造商作為後備製造商。董事認為，該等後備合約製造商可以在我們下生產訂單後三個月內開始生產。此外，我們亦保持了一定水平的產品存貨。董事認為，保持一定水平的存貨及擁有後備合約製造商有助於減少對我們業務營運的影響或中斷，以防目前的合約製造商無法滿足我們的生產訂單及我們的產品需求發生突然增加或變化。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們已分別與4、7及6名合約製造商接洽。

選擇合約製造商

我們基於各項因素(包括合約製造商的產品質量、行業聲譽、生產類似產品的經驗及其業務規模)精心選擇合約製造商。在評估潛在合約製造商是否具備成為特定產品或組件的合約製造商的資質及能力時，我們執行以下程序：

- 審查潛在合約製造商的聲譽；
- 參觀潛在合約製造商的生產設施；
- 審查潛在合約製造商的方案；
- 向潛在合約製造商提供樣品的物料清單及設計資料以供報價；及
- 就樣品生產事宜向潛在合約製造商提交採購訂單。

倘我們對該等潛在合約製造商所製造樣品的質量滿意，則我們將委任他們為合約製造商。

與合約製造商訂立的條款

於往績記錄期間，我們並未與合約製造商訂立長期採購協議。我們基於採購訂單向合約製造商進行所有採購。合約製造商將僅在接受我們的採購訂單後方製造我們的產品。我們通常先告知合約製造商有關產品規格詳情，且當我們與合約製造商就有關產品規格達成一致時，則向合約製造商發出採購訂單。

採購訂單的主要條款包括數量、預計交付日期、單位成本、裝運條款及支付條款。部分合約製造商要求我們在向其確認訂單時即繳付首筆定金。我們通常支付採購訂單採購價格的10%作為合約製造商的定金。部分合約製造商向我們提供30日至45日的信貸期。我們通常透過銀行匯款或透過電匯以美元向合約製造商結清付款。倘自合約製造商收到的產品存在缺陷，且我們於保修期(通常為一年)內退回有缺陷產品，則合約製造商將對有缺陷產品進行維修或更換。於往績記錄期間，我們並未經歷任何重大價格波動，我們與合約製造商亦未出現任何延誤或質量糾紛。

原材料供應商

我們生產路由器所使用的主要原材料為CPU及無線通訊模塊。

選擇原材料供應商

我們精心選擇原材料供應商且定期測試現有供應商及潛在供應商推廣的新型原材料，旨在進一步降低製造成本、提高產品性能及引入新產品特性。當我們評估一名特定原材料的潛在原材料供應商時，我們通常要求其提供原材料樣品以及相應的開發套件，並對樣品進行測試。倘我們滿意其質量特性、性能、價格及利用率，我們將會就原材料下訂單。

我們會定期就供應商的新型或替代原材料的特性、價格及利用率與原材料供應商進行溝通。我們定期與相同或不同的供應商核實所用原材料或可能使用的替代性原材料的價格。董事認為，透過定期與不同供應商進行溝通，我們能在新產品引進及各種原材料降價中佔優勢。

與原材料供應商訂立的條款

於往績記錄期間，我們並未與原材料供應商訂立任何長期協議。我們認為，這讓我們能夠分散業務受到潛在破壞的風險、保持採購穩定性及確保我們的價格具有競爭力，亦能讓我們使用更新、更先進的原材料，而該等原材料可能具有更多功能及更佳性能。於往績記錄期間，我們並未經歷任何材料價格波動、部件或原材料供應延遲或短缺。

董事認為，由於我們定期與不同的原材料供應商就新型替代性原材料進行溝通，我們能獲得於合理時段內具有類似功能及價格的原材料的替代來源，且不會對我們的產品銷售造成重大影響。

我們的原材料供應商一般給予我們30日至120日的信貸期。我們一般在交貨後每月透過銀行匯款或對於海外供應商則以美元透過電匯匯款結清付款。

五大供應商

雖然我們尚未與供應商訂立任何長期協議，但我們與五大供應商的關係保持穩定。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%。於往績記錄期間，我們與五大供應商已建立兩年至七年的業務關係。五大供應商均為獨立第三方。

業　務

就我們所深知，截至2015年12月31日止三個年度各年，概無擁有我們或我們任何附屬公司已發行股本5%以上的董事、最高行政人員或任何人士或其各自的任何聯繫人於五大客戶中擁有權益。

下表載列於往績記錄期間五大供應商的概要：

截至2013年12月31日止年度

排名	供應商名稱	背景及業務範圍	業務關係持續期間	所生產主要產品或所供應材料	信貸期限	付款方式
1	供應商A	為我們的合約製造商，位於台灣。其致力於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	路由器	發票日期後30日付款	電匯
2	供應商B	為我們的合約製造商，位於台灣。其致力於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	路由器	10%保證金，20%裝運前付款，70%發票日期後45日付款	電匯
3	供應商C	為我們的原材料供應商，位於台灣，乃為多個廠商提供半導體及零部件產品的分銷商。	4年	無線通訊模塊	發票日期後30日付款	電匯
4	供應商D	為我們的原材料供應商，位於中國，乃為多個廠商提供半導體產品的分銷商。	3年	半導體	發票日期後30日付款	支票
5	供應商E	為我們的合約製造商，位於台灣。其專注於網絡通訊設備的原設備製造商／原設計製造商服務。	5年	路由器	貨到付款	支票

截至2014年12月31日止年度

排名	供應商名稱	背景及業務範圍	業務關係持續期間	所生產主要產品或所供應材料	信貸期限	付款方式
1	供應商A	為我們的合約製造商，位於台灣。其致力於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	路由器	發票日期後30日付款	電匯
2	供應商B	為我們的合約製造商，位於台灣。其致力於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	路由器	10%保證金，20%裝運前付款，70%發票日期後45日付款	電匯
3	供應商C	為我們的原材料供應商，位於台灣，為多個廠商提供半導體及零部件產品的分銷商。	4年	無線通訊模塊	發票日期後30日付款	電匯
4	供應商D	為我們的原材料供應商，位於中國，為多個廠商提供半導體產品的分銷商。	3年	半導體	發票日期後30日付款	支票
5	供應商F	為我們的原材料供應商，位於香港，為多個廠商提供電子部件的分銷商。	2年	無線通訊模塊	預付	支票

業　務

截至2015年12月31日止年度

排名	供應商名稱	背景及業務範圍	業務關係持續期間	所生產主要產品或所供應材料	信貸期限	付款方式
1	**供應商A**	為我們的合約製造商，位於台灣。其致力於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	路由器	發票日期後30日付款	電匯
2	**供應商C**	為我們的原材料供應商，位於台灣，乃為多個廠商提供半導體及零部件產品的分銷商。	4年	無線通訊模塊	發票日期後30日付款	電匯
3.	**供應商B**	為我們的合約製造商，位於台灣。其致力於資訊及通訊技術產品(包括路由器)的原設備製造商服務。	7年	路由器	10%保證金，20%裝運前付款，70%發票日期後45日付款	電匯
4	**供應商G**	為我們的原材料供應商，位於台灣，致力於設計、開發及製造多項音頻／微波及網絡解決方案。	3年	無線通訊模塊	預付	電匯
5	**供應商D**	為我們的原材料供應商，位於中國，乃為多個廠商提供半導體產品的分銷商。	3年	半導體	發票日期後30日付款	支票

主要供應商亦是主要客户

於往績記錄期間，我們訂立了下列交易，其中若干主要客戶亦為我們的主要供應商，詳情載列如下：

向合約製造商銷售原材料

我們採購了若干原材料並已付款，然後將該等原材料售予在其製造我們的產品的過程中需要用到該等原材料的合約製造商(「**有關供應商**」)。儘管有關供應商可直接購買該等原材料，但倘有關供應商自行採購原材料，我們通常能夠以相比而言更優惠的價格採購到該等原材料，這主要是由於我們與該等原材料供應商長期的關係以及我們批量採購該等原材料所帶來的規模經濟。

下表載列於往績記錄期間我們對該等有關供應商作出的銷售及採購詳情：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	千美元	佔採購總額的百分比	千美元	佔採購總額的百分比	千美元	佔採購總額的百分比
採購自：						
供應商A	2,604	43.0	4,389	46.0	3,987	37.3
供應商E	268	4.4	63	0.7	—	—
供應商H	—	—	12	0.1	59	0.6

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	千美元	佔原材料銷售總額百分比	千美元	佔原材料銷售總額百分比	千美元	佔原材料銷售總額百分比
銷售原材料予：*(附註)*						
供應商A	782	93.3	1,096	71.2	981	100.0
供應商E	56	6.7	—	—	—	—
供應商H	—	—	65	4.2	—	—

附註： 於會計師報告中，原材料的銷售(並非源自我們日常業務過程中的收入)按淨額計入其他收入中，且扣除有關成本。

向合約製造商授出軟件許可

於2013年，我們與一名合約製造商訂立了一份軟件許可安排，向其授出使用軟件許可，並向其收取軟件許可費作為回報。

截至2013年12月31日止年度，我們自該合約製造商收到的軟件許可費及自該合約製造商的採購額分別約為0.37百萬美元及0.95百萬美元，詳情如下：

	截至2013年12月31日止年度	佔採購總額／總收入的百分比
	千美元	%
所購商品	951	15.7
軟件許可費	366	2.8

除上述既為交易供應商又為交易客戶的合約製造商外，於往績記錄期間，概無其他供應商亦為我們的客戶，反之亦然。

存貨管理

我們的存貨包括原材料、組件及製成品。董事認為，保持一定水平的存貨以縮短產品交付予客戶的交付時間及防止原材料不必要的儲存及平衡存貨過時與原材料供應可能出現短缺至關重要。

我們密切監控存貨水平以(i)維持原材料及組件的存貨水平從而滿足實際生產需求，並計及預期存貨周轉、市場需求及有關原材料的供應；及(ii)維持製成品的存貨水平從而滿足產品大約4至6個月的市場需求，並計及製成品的預期銷量。於往績記錄期間，我們並未面臨主要原材料及組件的任何重大短缺。

將每月進行一次實際存貨盤點以更好地控制及管理存貨從而確保所記錄的出入庫資料的準確性及完整性。我們將透過撥備或撇銷的方式進行月度分析以管理過時存貨。經計及存貨的賬齡、變化、有用性或存貨剩餘價值後，將對過時存貨作出撥備。截至2015年12月31日止三個年度各年，我們作出的存貨撥備分別約為0.19百萬美元、0.24百萬美元及0.04百萬美元。

質量控制

我們認為，產品及服務質量對我們的業務至關重要。因此，我們十分重視產品及服務的質量控制。為保持高質量標準，我們擁有了一支由五名擁有一至八年相關經驗的員工組成的專門的質量控制團隊，由軟件開發與質量保證的董事領導，以確保完全符合我們的內部質量控制程序。根據不同產品及服務，必要時，我們將從研發團隊分派更多工程師來協助質量控制團隊。

從採購製造產品硬件的組件到售後軟件改進都會實施產品的硬件和軟件質量控制。進行研發的時候，我們根據產品規格開發測試實例，對我們的產品的硬件及軟件進行測試。測試實例用於確保最終產品和所開發的軟件符合產品規格。

我們已為合約製造商開發測試工具以確保其生產的產品及組件測試出符合我們的規格。合約製造商須於裝運前使用測試工具測試所製造的各產品及組件。測試工具亦記錄合約製造商進行的測試結果，並自動將測試結果向我們的服務器報告。

通過合約製造商進行的質量控制後，將隨機選擇最終產品樣本並運送至香港總部進行質量檢查。如未發現質量問題，則在我們知會合約製造商後合約製造商會將有關產品及組件運送至我們於香港的倉庫或在某種情況下直接送至客戶。如出現質量問題，合約製造商須在運輸產品至我們前通知我們。此外，我們的香港質量控制團隊就於香港裝配的產品施行同樣的任務。

於最後可行日期，我們並未收到客戶的任何重大投訴，對我們的盈利能力造成重大不利影響。我們亦未收到重大產品責任索賠或客戶產品召回。

有關我們於研發及生產過程中質量控制的詳情，請參閱本節「研發及流程」一段。

知識產權

因我們依賴我們的專利技術及品牌和產品的知名度，我們的知識產權對我們至關重要。我們認為，為維護我們的市場競爭力，我們須開發和保護我們技術、產品及服務的知識產權。我們已設立致力於保護我們權利的內部專利團隊。

我們主要依賴於知識產權法律及與僱員、業務夥伴及其他各方的合約安排來保護知識產權。我們的僱員須訂立僱傭協議，該協議要求僱員對我們的相關知識產權及商業秘密保密。我們的僱員於受僱於本集團期間所開發技術成果相關知識產權均由我們所有。

儘管我們積極採取措施保護我們的知識產權，然而，該等措施並不足以消除我們的知識產權被侵犯或盜用的風險。對我們知識產權的侵犯或盜用行為可嚴重損害我們的業務。有關知識產權的侵犯及盜用風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們可能面臨侵犯我們的商標及其他知識產權及仿冒我們的產品的情況」一節。

於2015年12月31日，我們共有37個註冊商標、16個待註冊商標申請、4個由美國專利及商標局授予的專利，且於國際上擁有161個專利申請及至少3個註冊域名。舉例而言，美國專利9,019,827保護的是SpeedFusion通過綁定多個廣域網連接優化數據傳輸吞吐率這一特性。此外，美國專利申請14396750申請保護的是我們無線路由器使用多個SIM卡進行無線基站選擇這一特性。有關註冊的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — 有關本集團業務的進一步資料 — 8.本集團的知識產權」一節。

我們會在必要時，自原材料供應商及第三方獲得產品及服務的許可證，包括軟件、軟件開發包、驅動程序及專利的許可證，以在不侵犯其他知識產權的情況下加速產品開發。該等許可證的條款一般規定了許可費、許可期限及特定許可方責任及義務以及我們作為持牌人的義務。一般而言，為降低侵犯第三方知識產權的可能性，我們的產品及服務使用獲許可的第三方知識產權，包括開源軟件(如Linux)。於2015年2月，美國一個實體就我們於2009年至2012年銷售的若干產品中使用一項已屆滿的美國專利在美國德克薩斯州東區法院向我們提起專利訴訟，此項美國專利已於2012年10月屆滿，主要是關於透過使用決策塊過濾數據包維護網絡安全，但決策塊不可由用戶配置。由於我們產品的過濾數據包功能相關決策塊可由用戶配置，本集團並未於產品中使用該項已屆滿專利，因而我們認為我們的產品並未侵犯上述已屆滿專利，該等申索並無根據。因此，我們聘請一名美國律師代表我們與該實體協商。為避免訴訟流程冗長及產生高昂法律費用，我們和該實體決定了結該訴訟並訂立和解協議，據此，我們同意自該實體取得許可，條件是我們不承認任何侵權或責任申索。該許可證亦確保客戶不會因使用我們的產品而面臨被該實體起訴。該訴訟已於2015年6月以較小金額結案。我們採取內部控制措施以確保遵守相關知識產權法律法規。詳情請參閱本節「內部控制措施」一段。

於最後可行日期，我們並無牽涉任何有關侵犯知識產權的待決訴訟或法律程序，且我們並不知悉針對我們有關知識產權的任何潛在重要法律程序或申索。

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，而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。

SD-WAN行業由少數專業供應商主導，與全球企業路由器市場相比，其收入相對較低。於2015年，按銷售值計，前五大專業供應商約佔整個SD-WAN路由器市場份額的75.3%。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有機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。然而，SD-WAN路由器市場收入的迅速增長應能夠抵銷現有市場參與者市場份額的潛在損失。我們相信，該增長將刺激我們產品的需求，進而藉助我們廣泛的分銷網絡使得SD-WAN路由器的銷售值不斷增長。另外，我們相信，我們在開發創新產品及服務方面擁有強大的研發能力，使得客戶更加喜愛我們穩定易用的路由器。

業　務

僱員

於最後可行日期，我們擁有全職僱員84名，其中，駐香港及馬來西亞的僱員分別為77名及7名。

下表呈列按職能分類的僱員明細表：

職能	僱員數目
研究、開發及質量控制	60
市場推廣	10
專利	1
財務、行政及營運	13
	84

我們與所有主管人員、經理及僱員簽訂標準僱傭合約。該等合約一般包含保密條款。

我們已建立評估系統，每年對僱員的表現進行評估。該系統是我們釐定僱員是否應獲得加薪、花紅或晉升的基礎。我們認為，僱員獲得的薪金及花紅相對市場水平而言具競爭力。根據適用法律法規，我們須參加保險計劃。我們認為，我們在所有重要方面已遵守香港及馬來西亞的相關勞工及社會福利法律法規。

我們參與了根據香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》設立的強制性公積金計劃。根據有關條例，僱主及其僱員均須每月按僱員有關入息的5%向該計劃作出供款，有關入息上限為30,000港元。

我們認為，於往績記錄期間，我們與僱員保持良好工作關係，從未經歷任何重大勞資糾紛或在招聘業務員工方面遭遇任何困難。

業　務

環境保護、健康與工作安全

我們聘用合約製造商製造我們的產品，因此，我們的日常營運並不涉及任何製造流程，亦不會產生任何有害產品。

根據香港法例第509章《職業安全及健康條例》，僱主在合理實際可行情況下，須確保所有僱員在工作期間的安全及健康。董事認為我們已在管理業務營運時對工作場所的安全及健康給予適當考慮，並遵守與健康及安全有關的規則及法規。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未在健康及安全事宜方面出現任何重大不合規行為，亦並未因可能會對其僱員造成緊急危險的工作場所的活動而收到勞工處處長發出的任何督促改善通知或暫時停工通知。

保險

我們目前在幾家知名保險公司購買了一般保險，投保範圍包括我們的設備、存貨、僱員補償及業務中斷。該等保單覆蓋辦公物品意外損壞、辦事處正常業務中斷及任何人員身體受傷或財產損壞造成的虧損。我們就某些產品及服務購買產品責任險。我們並未購買公共責任險或一般第三方責任險，亦未購買關鍵人物人壽保險。

此外，我們亦根據與分銷商及直接客戶協定的條款購買保險，覆蓋我們在交付產品至需承擔相關風險的地點期間所產生的損失。我們認為我們的保險範圍對於業務營運已屬充分。有關保險範圍相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們可能缺乏足夠保險以充分彌償潛在責任或損失」一節。

於往績記錄期間，截至2015年12月31日止三個年度各年，我們支付的保險費總額分別為29,000美元、32,000美元及49,000美元。

董事認為，我們現有的保單符合行業規範。於往績記錄期間，我們並未經歷任何重大保險索賠，亦未就因使用我們產品或服務而產生或與此有關的任何責任收到我們的分銷商及直接客戶的任何重大索賠。

獎項及表彰

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，參與競選該獎項的公司須擁有獨立知識產權或專利技術，且該等技術可帶來巨大收益。

業　務

物業

我們並無擁有自有物業。於最後可行日期：

- 我們已自若干關連方租賃位於香港總建築面積約為19,645平方呎的7項物業，該等物業由控股股東控制以進行業務經營。我們已與該等關連方訂立日期為2016年1月29日的租賃協議(「**租賃協議**」)，該協議於[編纂]後生效且按正常商業條款進行。我們將該等物業作辦公、產品開發及倉儲用途。有關租賃協議的詳情，請參閱本文件「持續關連交易」一節；及

- 我們已自香港一名獨立第三方租賃一項總建築面積約為7,367平方呎的物業用作辦公室及倉庫，我們亦已自馬來西亞一名獨立第三方租賃一項總建築面積約為2,655平方呎的物業用作辦公室。

於往績記錄期間，我們在重續任何重大租賃協議方面並無經歷任何困難或失敗。

法律訴訟程序

於最後可行日期，並無針對本集團或任何董事(可能會不時成為於一般日常業務引發的不同法律、仲裁或行政訴訟的一方當事人)的未決或潛在的訴訟、仲裁或行政訴訟程序，該等訴訟、仲裁或行政訴訟程序可能會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

執照、監管批文及合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，除本節「不合規事件」一段所載事件外，我們在所有重大方面遵守了香港及馬來西亞的所有相關法律法規，並自香港及馬來西亞有關監管機構獲得營運所需的所有必要執照、批文及許可證。

不合規事件

以下所載為於往績記錄期間與本集團有關的不合規事件及我們為改正該等不合規事件已採取或建議採取的措施：

不合規事件	有關法律法規、法律後果以及潛在最高罰款	不合規事件的原因	改正措施	內部控制措施以防止今後的違規
我們未能於指定香港時間告知稅務局因於英屬維爾京群島註冊成立一間附屬公司而須評估於各年度(2012年至2013年、2013年至2014年及2014年至2015年)根據《稅務條例》第51(2)條其應繳稅項。	根據《稅務條例》第80(2)條，任何人士未遵守《稅務條例》第51(2)條，即屬犯罪，可處10,000港元罰款，外加少繳稅款的三倍的罰款，或將可能少繳稅款的三倍的罰款(倘未發現)。 倘未根據第80(2)條提起訴訟，則根據《稅務條例》第82A條應處以行政處罰，評估額外稅款不超過少繳稅款的三倍的罰款，或將可能少繳稅款的三倍的罰款(倘未發現)。	Peplink Worldwide，一間於英屬維爾京群島註冊成立的公司，處理並不涉及在香港進行裝配工作、銷售及採購的交易。因此，Peplink Worldwide董事認為，Peplink Worldwide無須繳納香港利得稅。其不合規事件的主要原因是(i)負責我們納稅申報事項的相關員工未充分了解相關稅務監管規定；及(ii)未能尋求到外部顧問的適當稅務建議。	Peplink Worldwide已於2016年2月5日主動向稅務局提交納稅計算，並已申請進行稅務登記。我們估計於各年度(2012年至2013年、2013年至2014年及2014年至2015年)所涉及的稅項評估總額約為0.18百萬美元。 已就少繳稅款作出稅項撥備。 Peplink Worldwide已向稅務局申報其應繳稅項(雖未在規定的法定期限內申報)。基於上述事實，法律顧問梁偉強大律師認為，由於這是英屬維爾京群島附屬公司首次違規，可能受到的處罰將為少繳稅款的10%，即使情形更嚴重，發出了兩張或以上課稅單之後才提交納稅申報單，處罰亦將為少繳稅款的20%。 已分別就各年度(2012年至2013年、2013年至2014年及2014年至2015年)應繳稅款評估作出約16,930美元、12,359美元及6,579美元的稅項處罰撥備，有關金額約為少繳稅款的20%。	我們已制定並採納內部控制手冊，手冊載有防止不合規事件再次發生的納稅申報及記錄程序。詳情請參閱本節「內部控制措施」一段。

不合規事件	有關法律法規、法律後果以及潛在最高罰款	不合規事件的原因	改正措施	內部控制措施以防止今後的違規
於2015年7月6日、2015年9月2日及2015年9月2日之前，我們並未就若干營運的香港附屬公司(即Peplink International、Pepwave及Pismo Labs，統稱為「香港附屬公司」)從事產品銷售及出口業務取得無線電商牌照(放寬限制)。	根據香港法例第106章《電訊條例》第9條，除根據和按照由管理局批給的許可證外，任何人不得將任何無線電通訊發送器具輸入香港或由香港輸出，除非該人是牌照持有人，而牌照授權他在營商過程或業務運作中經營該等器具。 根據《電訊條例》第21條，任何人士違反第9條即屬犯罪，一經循簡易程序定罪，可處罰款25,000港元及監禁12個月。 基於上述事實，法律顧問梁偉強大律師認為，由於這是Peplink International、Pepwave及Pismo Labs初犯，可能的罰款(如有)很有可能低於《電訊條例》所列最高等級罰款，且對該等公司董事處以監禁的可能性極小。	我們並不知悉香港附屬公司從事產品銷售及出口業務須取得無線電商牌照(放寬限制)，並且錯誤地認為，我們的產品獲豁免獲取《進出口(雜略物品)規例》項下的進出口牌照，因而我們的產品銷售及出口無須獲取其他牌照或許可。 然而，於2015年7月前後，作為籌備[編纂]工作的一部分，董事被告知，香港附屬公司須取得無線電商牌照(放寬限制)，方可從事產品銷售及出口業務。因此，我們立即採取行動，申請無線電商牌照(放寬限制)。	於2015年7月前後，獲悉香港附屬公司從事產品銷售及出口業務須取得無線電商牌照(放寬限制)後，我們立即採取行動，為香港附屬公司向通訊事務管理局辦公室提交無線電商牌照(放寬限制)申請。香港附屬公司分別於2015年7月6日、2015年9月2日及2015年9月2日獲授該等無線電商牌照(放寬限制)。	本集團已制定並採納內部控制手冊，手冊載有防止不合規事件再次發生的牌照申請及重續程序。詳情請參閱本節「內部控制措施」一段。

業　務

與受制裁國家客户的業務活動

美國、其他司法管轄區或機構(包括歐盟、聯合國及澳洲)對受制裁國家實施全面或寬泛的經濟制裁。

銷售予受制裁國家的客户

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，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]及[編纂]以及其參與[編纂]，而就該等銷售針對本集團、股東及[編纂]，以及可能直接或間接參與允許股份[編纂]、[編纂]及[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。

董事確認，直至最後可行日期，我們並無收到有關往績記錄期間我們向受制裁國家客戶作出的銷售而將向我們實施制裁的通知。

業　務

我們或可於受制裁國家開展新業務，惟該等業務可最大限度地滿足本集團及股東的利益，且不會導致本公司面臨任何制裁風險。為此，我們實施了多項措施以控制所面臨的制裁風險。有關我們為控制制裁風險所實施的措施詳情，請參閱本節「內部控制措施 — 為識別及監管面臨的有關制裁法風險採取的內部控制措施」一段。

我們的承諾

我們已向聯交所承諾：

(i) 我們將不會使用[編纂]，或任何其他透過聯交所籌集的資金，直接或間接撥付或促進與任何受制裁國家或受制裁個人進行的受國際制裁法律法規禁止的活動或業務；

(ii) 我們無意進行任何將致使我們、聯交所及其關聯集團公司、股東或有意投資者違反美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁法律或成為該等法律制裁對象的未來業務；

(iii) 倘我們認為本集團參與的與受制裁國家有關的交易將使我們或股東及投資者承擔被制裁的風險，我們將於聯交所及本公司各自網站披露；及

(iv) 於年報或中期報告披露我們監控業務承擔制裁風險的工作、未來業務(如有)於受制裁國家的狀況及我們與受制裁國家有關的業務意向。

倘我們於[編纂]後違反向聯交所作出的該等承諾，則聯交所可能將本公司股份除牌。

有關我們業務的制裁法詳情，請參閱本文件「監管概覽 —制裁法」一節。

內部控制措施

我們認為上述不合規事件及我們所面臨的與制裁法及知識產權相關的風險對我們的經營而言並非至關重要，且不會對我們的業務及經營業績產生重大影響，董事認為，為防止未來不合規事件再次發生及與制裁法相關的風險再次出現，我們已採取所有合理措施建立適當的內部控制系統。我們認為我們的產品並未侵犯前述已屆滿專利，且為避免訴訟流程冗長及產生高昂法律費用，我們已在不承認侵權及沒有責任的條件下就該項申索進行和解，因此，董事亦認為，我們內部控制措施遵守已生效的知識產權相關法律法規及就該項已屆滿專利於2015年2月在美國提起的專利訴訟不應被視為失效。

為防止不合規事件的再次發生以及識別及監管有關制裁法及知識產權的風險，我們將於[編纂]前採取強化的內部控制措施，包括：

針對稅務違規採取的內部控制措施

(a) 我們已聘請一間聲譽良好的公司作為稅務代表，處理香港利得稅備案事宜，以防止不合規事件再次發生並審查本集團稅務合規制度以及定期進行稅務合規審查。

(b) 我們已就本集團各成員公司的潛在稅務負債加強內部控制措施。現有及新設立的成員公司的所有稅務計算將由經驗豐富的會計師編製，並由我們的財務總監按月度或季度審批。

(c) 在外部顧問的支援下，我們已根據本集團相關成員公司註冊成立或永久開展業務所在地／所在司法管轄區的現行收費比率制定年度稅項計劃，並按適當稅項撥備編製財政預算。倘稅項撥備金額與實際納稅金額存在任何重大差異，財務總監將向董事會報告並根據外部稅務顧問的進一步意見審核其中的差異。董事認為，所有該等措施在尋求防止日後類似不合規事件再次發生的情況下均屬合理。

針對牌照規定不合規採取的內部控制措施

(a) 我們的風險管理委員會將定期審查本集團各成員公司的牌照狀況，以確保在牌照屆滿前予以重續，並審核是否存在要求我們就業務獲取新牌照或許可的規定。

(b) 倘我們獲悉可能存在任何要求我們就本集團的業務獲取新牌照或許可的規定，我們的風險管理委員會將評估相關規定，我們亦將採取措施申請相關牌照及許可(如有必要)。倘不確定是否必須取得新牌照或許可，我們將尋求專業意見。

為識別及監管面臨的有關制裁法風險採取的內部控制措施

(a) 為進一步加強現有內部風險管理職能，董事會已成立風險管理委員會，成員包括陳先生、周傑懷先生及葉繼吉先生，其中，陳先生擔任風險管理委員會主席。風險管理委員會主要負責監察我們面臨的制裁風險及監督相關內部控制措施的實施情況；

(b) 信貸及風險控制部門會協助風險管理委員會，每日監督制裁風險，包括(i)不時維護及更新受制裁國家及受制裁人士的監督名單；(ii)審核受制裁國家及受制裁人士的監督名單上現有客戶的資料，如有必要，向風險管理委員會報告；(iii)編製[編

纂]用途摘要，以便風險管理委員審核；及(iv)監督風險管理委員會要求的針對制裁風險的交易；

(c) 對於受制裁國家潛在分銷商及直接客戶，風險管理委員會須於我們與該等潛在的分銷商及直接客戶訂立協議前，由外部法律顧問協助審核及批准該等分銷商及直接客戶；

(d) 如有需要，風險管理委員會亦可能聘用具備必要專業知識及制裁事宜經驗的外部法律顧問評估制裁風險，並將遵守相關外部法律顧問提供的適宜建議；

(e) 風險管理委員會將與信貸及風險監督部門每月召開會議(如有必要，亦會與銷售、採購、財務及內部審核部門召開會議)，評估業務可能面臨的最新制裁風險；

(f) 將向董事、高級管理層成員及其他相關人員提供制裁法律的相關培訓；

(g) [編纂]或透過聯交所籌集的任何其他資金將會存入與本集團其他資金分開的指定銀行賬戶中；及

(h) 風險管理委員會將監督我們[編纂]的用途和就制裁事宜向聯交所作出承諾的履行情況。

採取內部控制措施以確保遵守有關知識產權的法律法規

我們有內部知識產權團隊審核第三方專利，保護我們的自由使用權並建立我們自己的知識產權。內部知識產權團隊由董事兼內部專利律師葉繼吉先生領導，並由研發工程師組成，研發工程師審核與我們經營有關的專利以降低侵權風險。專利申請團隊亦由葉繼吉先生領導並由三名輔助成員組成，該等成員有選擇性地將我們部分創新轉化為專利以建立知識產權。由於知識產權對我們業務而言至關重要，故我們計劃繼續投資內部知識產權團隊及專利申請團隊並在必要時聘請外部知識產權法律顧問。

董事及獨家保薦人認為，上述措施將提供合理適當及行之有效的框架，可協助我們防止日後發生不合規事件，確認及監控有關制裁法律及知識產權的任何重大風險，以保護股東、[編纂]及我們的利益。