

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，其並不載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定[編纂]於[編纂]前，應閱讀整份文件。

任何[編纂]均帶有風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載列於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂]於[編纂]前，應仔細閱讀該章節。

概覽

我們為美國小家電線上市場的領導者之一。我們的產品銷往美國、加拿大、英國、德國、法國、西班牙、意大利及日本等數個國家的用戶。我們的業務主要專注於線上營銷及銷售我們知名度不斷提升的品牌下的自主設計開發的小家電及智能家居設備。我們主要通過電子商務交易市場（主要為美國最大的電子商務交易市場亞馬遜）銷售我們的產品。秉承「創造更好生活」的使命，我們致力於通過創新型、用戶體驗好的產品以細微但有意義的方式不斷改善消費者的日常生活。根據弗若斯特沙利文報告，在小家電零售商中，我們於2019年在美國就通過亞馬遜產生的零售額而言排名第三及通過所有線上渠道產生的零售額而言排名第五。就於2019年在美國通過亞馬遜產生的零售額而言，我們的空氣淨化器於其類別中排名第一，且我們的空氣炸鍋於其類別中排名第二。

創新為我們業務的核心，我們不斷尋求以新穎更佳的方式滿足客戶的需求。我們相信，我們強大的設計及研發能力是我們成功的基礎。截至最後實際可行日期，我們擁有經驗豐富的內部產品設計開發團隊，其由美國及中國的172名工程師及設計師組成。我們相信，每個國家或地區人民的需求及偏好均有所不同。憑藉我們對不同地區用戶偏好的深刻理解，我們專注於小家電設計及開發出廣泛的產品。我們的產品通過三個核心品牌銷售，即 **lëvoit**、**ETEKCITY** 及 **COSORI**。我們已榮獲許多表彰我們產品創新、設計及開發方面卓越成就的獎項，如紅點獎、IHA全球創新獎、iF產品設計獎及CES創新獎。

為使我們的產品可供廣泛人群使用，我們主要通過第三方線上交易市場（尤其是美國最大的電子商務交易市場亞馬遜）向終端消費者銷售產品。我們已與亞馬遜維持約九年的穩定業務關係，且自2017年起，我們已開始於美國通過 Vendor Central 計劃（一個僅受邀項目）銷售產品。我們的部分產品為亞馬遜相關種類中的「暢銷品」或被評為「亞馬遜精選」。

我們市場營銷的成功需要我們有能力滿足大批量需求，因此我們已擁有強大的供應鏈能力。我們與中國成熟及有能力的分包商擁有穩固的業務關係，該等分包商生產我們的大部分產品。有關分包商已提供穩定的產品供應且能夠及時交付。我們對分包商的採購及生產過程實施嚴格的質量控制措施以確保我們產品的質量。

概 要

我們利用我們的研發能力開發及銷售與我們VeSynce應用程序配對的智能家居設備，VeSynce應用程序乃於2015年推出。我們的VeSynce應用程序可使用戶實現對智能家居設備的集中控制以獲得家庭自動化體驗。我們相信，我們的VeSynce應用程序使我們客戶的日常生活更便利、更高效及更舒適，其從而增強我們產品種類的吸引力並有助於擴展我們的用戶群。截至最後實際可行日期，我們於VeSynce應用程序上擁有1.2百萬件已激活設備。

我們的業務模式

我們主要設計、開發及銷售我們三個核心品牌下的小家電及智能家居設備，即「Levoit」品牌的家居環境電器、「Etekcity」品牌的智能小家電、健康監測設備、戶外娛樂產品及個人護理設備以及「Cosori」品牌的廚房及餐飲用具。

於往績記錄期，我們主要通過亞馬遜的兩個計劃（即Seller Central及Vendor Central）銷售產品，並通過其他渠道（主要包括連鎖零售商、其他電子商務交易市場及我們自有的線上購物網站）銷售我們的小部分產品。我們於2011年通過Seller Central計劃開始銷售。於亞馬遜的Seller Central計劃下，零售客戶通過其線上電子商務交易市場直接向我們購買產品。於2017年，我們受亞馬遜之邀成為美國Vendor Central計劃下的一名「亞馬遜供應商」。於Vendor Central計劃下，亞馬遜就我們的產品下批量採購訂單，而亞馬遜其後通過其線上交易市場向其客戶銷售產品。於Vendor Central計劃下，我們能夠享有亞馬遜供應商獨有的優質市場營銷資源（其中包括其他益處），並已通過與亞馬遜代表的持續溝通獲得寶貴的市場洞察力及市場營銷支持。自我們成為亞馬遜供應商以來，我們已戰略性地將更多的產品放在Vendor Central計劃下銷售，我們認為其已極大增強我們的品牌知名度及提高了客戶對我們產品之信心。

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2017年		2018年		2019年	
	千美元	佔總收益百分比	千美元	佔總收益百分比	千美元	佔總收益百分比
亞馬遜						
Seller Central	77,509	91.0	102,362	70.7	83,201	48.4
Vendor Central	7,173	8.4	41,400	28.6	87,284	50.8
其他 ⁽¹⁾	528	0.6	996	0.7	1,434	0.8
總計	85,210	100.0	144,758	100.0	171,919	100.0

附註：

(1) 包括連鎖零售商、其他電子商務交易市場及我們的線上購物網站。

概 要

下表載列我們於所示期間按地理位置劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2017年		2018年		2019年	
	收益	佔總收益 百分比	收益	佔總收益 百分比	收益	佔總收益 百分比
	(千美元)		(千美元)		(千美元)	
北美 ⁽¹⁾						
美國	71,582	84.0	115,246	79.6	136,045	79.1
加拿大及其他	1,761	2.1	5,740	4.0	12,589	7.3
歐洲 ⁽¹⁾⁽²⁾	11,773	13.8	22,391	15.5	21,976	12.8
亞洲 ⁽¹⁾⁽³⁾	134	0.1	1,381	0.9	1,309	0.8
總計	85,210	100.0	144,758	100.0	171,919	100.0

附註：

- (1) 就本表格而言，有關地理位置指擁有銷售渠道的賬戶所在地及客戶所在地的統稱。
- (2) 包括英國、德國、西班牙、法國及意大利。
- (3) 包括日本。

我們於2015年推出我們的自有移動應用程式VeSync。我們的VeSync應用程式可使用戶實現對智能家居設備的集中控制以獲得家庭自動化體驗。VeSync應用程式建立在智能雲基礎設施上，其融合了物聯網、雲計算及大數據等先進技術。我們致力於打造一個高度可用的、低延遲及標準化物聯網平台以提供穩定可靠的用戶管理、設備連接、管理及升級服務。

我們與亞馬遜的關係

我們已與亞馬遜維持約九年的穩定業務關係。我們的產品主要通過亞馬遜的Seller Central及Vendor Central計劃銷售。有關我們通過亞馬遜進行的銷售之詳情，見「我們的業務模式」。我們亦自亞馬遜購買服務，如雲計算、廣告及物流服務。

我們相信，我們與亞馬遜的關係乃屬互惠互利。由於我們能夠提供高質量及暢銷產品，我們相信，亞馬遜將繼續為我們的主要客戶及銷售渠道，且我們與亞馬遜的關係將於未來維持穩定。

我們已採取措施以使銷售渠道多樣化，並減少我們對亞馬遜的依賴。自2018年起，我們已與美國及歐洲的知名連鎖零售商及其他電子商務交易市場建立關係。我們亦通過增加我們自有網站上的銷售擴張銷售渠道。我們亦計劃通過我們的VeSync應用程式銷售產品。有關詳情，見「業務—我們與亞馬遜的關係」。

概 要

我們的客戶

我們的客戶主要包括(i)亞馬遜；(ii)通過亞馬遜Seller Central計劃購買產品的零售客戶；(iii)其他客戶(包括連鎖零售商、通過其他電子商務交易市場或我們的線上購物網站購買產品的零售客戶以及其他直接向我們訂購產品的個人或企業客戶)。於2017年、2018年及2019年，我們的五大客戶之銷售總額分別為7.4百萬美元、41.7百萬美元及87.8百萬美元，分別佔我們總收益的8.6%、28.8%及51.1%；且我們的最大客戶亞馬遜之銷售總額分別為7.2百萬美元、41.5百萬美元及87.3百萬美元，分別佔我們總收益的8.4%、28.6%及50.8%。我們與五大客戶開展業務關係的年期介乎約一至三年。

我們的供應商

我們的供應商主要為生產廚房電器、健康改善產品及家居環境產品的分包商。於2017年、2018年及2019年，我們五大供應商的採購額分別約為18.1百萬美元、32.7百萬美元及43.3百萬美元，分別佔我們採購總額的約42.1%、54.4%及51.0%；且我們最大供應商的採購額分別約為4.5百萬美元、10.2百萬美元及19.7百萬美元，分別佔我們採購總額的約10.5%、17.0%及23.3%。我們與五大供應商開展業務關係的年期介乎兩至六年。

競爭優勢

我們相信，以下優勢可使我們於其他行業參與者中脫穎而出，並使我們能夠於行業中處於優勢的競爭地位：

(i)憑藉知名度越來越高的自主開發品牌成為美國小家電線上市場的領導者；(ii)具有豐富設計及研發性能的綜合產品組合；(iii)具有創新技術及自動化性能的智能家居設備的產品組合不斷發展，其有可能發展成為家庭物聯網平台；(iv)可支持我們的營銷策略及全球滲透的電商專業知識；(v)通過協同的全球價值鏈及互補的本地知識優化運營；及(vi)經驗豐富及富有遠見的管理層團隊以及協作的企業文化。

業務策略

為實現我們的目標，我們擬採取以下策略：

(i)進一步升級我們的產品組合並擴展產品組合；(ii)利用品牌知名度拓展地理覆蓋範圍及銷售渠道；及(iii)持續投資技術並致力將VeSync應用程序發展為一個家庭物聯網平台。

概 要

歷史財務資料概要

綜合收益表概要

	截至12月31日止年度		
	2017年 千美元	2018年 千美元	2019年 千美元
收益	85,210	144,758	171,919
銷售成本	(50,512)	(88,980)	(104,685)
毛利	34,698	55,778	67,234
其他收入及收益	150	353	1,182
銷售及分銷開支	(21,852)	(34,101)	(37,779)
行政開支	(8,443)	(13,538)	(21,253)
金融資產減值虧損淨額	(4)	(65)	(36)
其他開支	(767)	(2,135)	(1,131)
財務成本	(646)	(946)	(1,283)
除稅前溢利	3,136	5,346	6,934
所得稅開支	(1,269)	(985)	(562)
年內溢利	<u>1,867</u>	<u>4,361</u>	<u>6,372</u>

為滿足不斷變化的消費者需求，我們致力於持續推出新產品，如於2017年2月及3月推出Levoit空氣加濕器及空氣淨化器及於2018年10月推出Cosori空氣炸鍋，並更新我們的現有產品。得益於我們的產品研發努力及成功的營銷及廣告策略，我們2017年至2019年的的收益實現強勁增長，複合年增長率為83.5%，尤其是家居環境電器類別及廚房及餐飲用具類別的銷售額錄得大幅增長。

綜合資產負債表概要

	截至12月31日		
	2017年 千美元	2018年 千美元	2019年 千美元
非流動資產總額	7,013	6,718	12,728
流動資產總額	<u>31,730</u>	<u>45,761</u>	<u>75,922</u>
非流動負債總額	6,495	3,017	8,620
流動負債總額	<u>27,087</u>	<u>41,098</u>	<u>63,636</u>
流動資產淨值	4,643	4,663	12,286
權益總額	<u>5,161</u>	<u>8,364</u>	<u>16,394</u>

概 要

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2017年	2018年	2019年
	千美元	千美元	千美元
經營活動(所用)／所得現金流量淨額	(5,404)	2,825	(1,260)
投資活動(所用)現金流量淨額	(1,574)	(929)	(1,833)
融資活動所得現金流量淨額	8,824	5,162	2,372
現金及現金等價物的增加／(減少)			
淨額	1,846	7,058	(721)
年初現金及現金等價物	946	2,843	9,856
外幣匯率變動的影響淨額	51	(45)	(20)
年末現金及現金等價物	2,843	9,856	9,115

主要財務比率概要

	截至12月31日止年度／於12月31日		
	2017年	2018年	2019年
流動比率	1.2倍	1.1倍	1.2倍
速動比率	0.4倍	0.5倍	0.7倍
資產負債比率	214.1%	205.9%	162.6%
總資產回報率	4.8%	8.3%	7.2%
股本回報率	36.2%	52.1%	38.9%
利息償付率	5.9倍	6.7倍	6.4倍

有關各主要財務比率的釋義及分析詳情，見「財務資料—主要財務比率」。

競爭格局

我們面臨的競爭來自多間企業，其提供的產品與我們的類似。根據弗若斯特沙利文報告，全球小家電及智能家居設備行業近年來競爭日趨激烈。部分主要市場參與者已積累大量的金融、技術及市場資源，且可投入更多資源以開發、促銷、銷售及支持彼等的產品及服務。我們主要在價格、質量、行業經驗、技術、銷售渠道及品牌知名度上與我們運營所在市場的其他小家電及智能家居設備賣家競爭。

概 要

中美貿易戰

於2018年及2019年，美國政府及中國政府對分別自中國及美國運輸的產品徵收了幾輪關稅。於2020年1月15日，美國及中國政府簽署《中美經濟貿易協議》（「第一階段協議」）。有關詳情，見「業務—中美貿易戰」。

美國為我們於往績記錄期的主要市場。由於中美貿易戰，我們的若干產品被加徵關稅。美國貿易代表於2018年9月就若干產品啟動了一項關稅排除程序。一旦獲得關稅排除，則將從附加關稅的初始日期起適用，並自產品掛除通知發佈之日起一年後失效。在我們須繳納額外關稅的產品中，部分產品名列產品排除清單並免除額外關稅，如測溫儀、萬用表及空氣淨化器，其所享有的豁免將分別於2020年7月31日、2020年10月1日及2020年12月31日失效。因此，我們產生的關稅由2017年的1.2百萬美元增至2018年的4.9百萬美元，並進一步增至2019年的5.5百萬美元；且於2019年，我們錄得的退稅為2.3百萬美元。有關詳情，見「財務資料—綜合全面收益表的主要組成部分—銷售成本」。

為應對中美貿易戰，我們已採納若干旨在盡量減少對我們的財務影響的措施。有關詳情，見「業務—中美貿易戰」。基於該等緩解措施，董事認為，中美貿易戰並未對我們截至最後實際可行日期的財務狀況造成重大影響。然而，我們無法預測中美關係將如何發展。倘中美貿易戰持續升級，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。見「風險因素—有關我們業務及行業的風險—中美貿易戰及其他貿易或進口保護政策可能對我們的業務造成重大不利影響」。

我們的控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，假設[編纂]未獲行使且不計及因購股權計劃項下可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份，Karis I LLC、Karis II LLC、Caerus BVI及Arceus BVI將合共持有本公司已發行股本的約[編纂]％。

年金信託受託人North Point Trust Company LLC以信託方式全資擁有Karis I LLC及Karis II LLC，受益人為年金信託，而年金信託由楊女士根據若干安排成立，最終受益人為家族信託，其中楊女士既為委託人亦為受託人。根據年金信託，楊女士作為掌權人有權任命其他受託人及罷免及更換NorthPoint Trust Company L.L.C.，以及作為Karis I LLC及Karis II LLC之唯一管理人，其有權就有關彼等之事宜作出所有決定。楊女士被視為於Karis I LLC及Karis II LLC中均擁有權益，且因此於彼等所持股份中擁有權益。

Caerus BVI由楊毓正先生全資擁有。Arceus BVI由楊海先生全資擁有。楊女士、楊毓正先生及楊海先生為彼此之家庭成員。因此，楊女士、楊毓正先生、楊海先生、Karis I LLC、Karis II LLC、Caerus BVI及Arceus BVI將被視為一組控股股東。

概 要

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]未獲行使(經扣除[編纂]及我們就[編纂]應付的估計開支後，且假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數))，我們估計我們將收取的[編纂][編纂]總額約為[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)。我們目前擬按以下方式應用該等[編纂]：

- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)預計將用於開發新產品及升級及迭代現有產品。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)預計將用於擴大我們的銷售渠道及地理覆蓋範圍，並提升我們的品牌知名度。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)預計將用於持續升級VeSync應用程序，使其成為一個家庭物聯網平台。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)預計將用於為企業客戶開發智能解決方案(包括智能安保解決方案)。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)預計將用於我們的一般營運資金。

[編纂]數據

	基於[編纂]每股 股份[編纂]港元	基於[編纂]每股 股份[編纂]港元
市值 ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
本公司擁有人應佔每股[編纂]	[編纂]美元	[編纂]美元
經調整綜合有形資產淨值 ⁽²⁾	([編纂]港元)	([編纂]港元)

附註：

- (1) 緊隨[編纂]及[編纂]完成後(並無計及根據[編纂]及根據購股權計劃將予授出的任何購股權獲行使而將予發行之股份)，市值的計算乃基於預期將予發行的[編纂]股股份作出。
- (2) 有關計算該等數字的基礎及假設，請參閱「附錄二—[編纂]財務資料」。

[編纂]開支

基於[編纂]中位數[編纂]港元，我們就[編纂]應付的估計[編纂]相關開支總額約為[編纂]百萬美元(相當於[編纂]百萬港元且假設[編纂]未獲行使)，佔[編纂][編纂]總額的約[編纂]%，其中約[編纂]百萬美元及[編纂]百萬美元已分別計入我們截至

概 要

2018年及2019年12月31日止年度之綜合收益表。我們估計[編纂]開支總額[編纂]百萬美元將計入我們截至2020年12月31日止年度之綜合收益表，且餘下結餘約[編纂]百萬美元預期將撥充資本。我們董事強調上述[編纂]開支為當前預計，僅供參考，而實際將確認之金額可能與該預計有所不同。

股息

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，本集團附屬公司已分別向當時股東宣派股息零、0.6百萬美元及零。於2020年6月，本集團已宣派股息4.2百萬美元（相當於約人民幣29.9百萬元）且該金額將獲分配至本集團的股份溢價賬並於[編纂]前以現金結清。

由於我們為控股公司，我們宣派及派付股息之能力將取決於我們自附屬公司收取足夠資金之能力。我們的附屬公司須就向我們宣派及派付股息遵守彼等各自章程文件及適用的當地法律及法規。

我們派付的任何股息金額將由董事酌情決定，並將取決於我們的未來運營及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制以及董事認為相關的其他因素。任何股息的宣派及派付以及股息金額均應遵守我們的章程文件及開曼群島公司法。股東可在股東大會上批准任何股息分派，惟其金額不得超過董事會所建議者。股息將僅可從我們合法可用於分配之溢利及儲備中宣派或派付。我們未來的股息宣派可能或未必能反映我們的過往股息宣派，並將由董事會絕對酌情決定。

不合規事件及法律訴訟

於往績記錄期，我們的若干中國附屬公司未能繳納足額的社會保險及住房公積金供款。截至最後實際可行日期，我們並無接獲來自有關政府機關的該等要求。我們的中國法律顧問認為，我們面臨相關機關重大行政處罰的風險較低。我們的董事認為，相關不合規事件將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。有關詳情，見「業務—法律訴訟及合規—不合規事件」。

於往績記錄期，我們於一般業務過程中涉及若干法律訴訟及糾紛，包括與客戶的產品責任糾紛及專利侵權糾紛。有關詳情，見「業務—法律訴訟及合規—法律訴訟」。

概 要

於往績記錄期後的近期發展

COVID-19 疫情的影響

於2019年底，檢測出一種由高度傳染性的新型冠狀病毒引起的呼吸疾病。世界衛生組織（或WHO）隨後將該新型冠狀病毒命名為COVID-19。於2020年3月，WHO將COVID-19疫情定為傳染病。此次疫情已導致大量人員死亡且對全世界人民的生活及經濟造成不利影響。世界各國政府已採取各種措施來管理病例、減少潛在傳播並降低感染影響。於中國，我們的供應商於2020年2月暫停運營，原因為僱員因嚴格的出行限制及強制隔離措施而無法復工。此外，我們於中國的僱員無法如預期復工，因此我們的產能受到了影響。隨著中國隔離措施的放寬，我們於中國的幾乎所有僱員均已復工，而我們的供應鏈已恢復了正常運行。由於美國確診病例激增，美國政府亦自2020年3月下旬起實施若干限制措施，如居家令。由於居家令的實施，我們於美國的大部分僱員需在家辦公，惟我們的物流團隊（必要設施）已獲准繼續運營。就我們亞馬遜的訂單而言，因亞馬遜優先運輸醫療物資、日常用品及其他高需求產品，我們向亞馬遜的入倉運輸暫時性中斷。此後，亞馬遜致力於透過增加勞動力恢復其交付能力。截至最後實際可行日期，亞馬遜的交付服務已基本恢復正常運營。

為了應對COVID-19疫情，我們已於全球各地的辦事處實施了應急計劃，並採取了強化的衛生措施及預防措施。此外，我們將產品交付與多家物流公司聯繫以確保按時交付。我們認為，COVID-19疫情對我們的業務運營並無重大影響。有關更多資料，見「風險因素—有關我們業務行業的風險—COVID-19疫情可能會影響我們的業務運營」及「業務—COVID-19疫情的影響」。

無重大不利變動

我們的董事進一步確認，除本文件其他地方所披露者外，我們的財務或貿易狀況或前景自2019年12月31日及直至本文件日期，概無發生事件或重大不利變動將對本文件附錄一會計師報告所載綜合財務報表所呈列的資料造成重大影響。

重大風險因素概要

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」一節所載的若干風險。閣下於決定[編纂]我們的股份前，須細閱該節。我們面臨的若干重大風險包括：

(i)我們的產品於競爭極其激烈的市場中競爭，且我們可能無法於相關市場進行有效競爭；(ii)我們的持續增長取決於研發能力且我們的研發努力未必成功；(iii)我們與亞馬遜關係的任何中斷可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響；(iv)維持產品的信譽品牌形象對我們的成功至關重要，否則將嚴重損害我們的聲譽及品牌，其可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；及(v)中美貿易戰及其他貿易或進口保護政策或會對我們的業務造成重大不利影響。