
未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務 — 我們的增長策略」一節。

[編纂]用途

我們估計將收到[編纂]淨額約[編纂]港元，經扣除[編纂]佣金、費用及我們就[編纂]應付的估計費用，並基於[編纂]及[編纂]的指示性[編纂]每股[編纂]港元，以及假設[編纂]未獲行使。

我們計劃將[編纂]淨額作以下用途：

- (1) **增強物聯網技術及基礎設施**。預計約[編纂]%或約[編纂]港元在未來五年內將用於增強我們領先的物聯網技術及基礎設施。
 - (i) 我們計劃大力投資於升級我們的核心技術，包括TTP、BTP及AEP，擴大其提供的功能範圍並實現更具創新力的用戶案例。具體而言包括：
 - **TTP**。我們計劃繼續提升TTP的可靠性、安全性及功能性，將其與雲計算、數字孿生及基於人工智能算法等先進技術更密切地融合，以使我們的產品能夠用於更具創新力的用戶案例。例如，我們將著重於利用TTP開發更多「數字孿生」，而數字孿生是通過物聯網技術對各種實物、處理程序及系統的可視化數字體現。具體而言，我們正在開發「建築孿生」，設計為通過物聯網傳感器收集數據能精確反映物理建築及其內部服務及設施。「建築孿生」將為開發者提供開發物聯網賦能解決方案所需的關鍵技術基礎設施，如智能設備監控系統或智能空間管理解決方案，用於各種垂直領域。首先，我們計劃為我們認為能將其價值最大化的選定垂直領域開發「建築孿生」，如智慧家居、智慧建築及智慧製造業，然後再將其推廣至其他行業。我們還計劃利用數字孿生的洞察力指導我們的人工智能驅動算法，幫助客戶設計出更好的產品並提高運營效率。

未來計劃及[編纂]用途

- **BTP**。我們將投資於升級BTP以進一步鞏固我們的物聯網雲開發平台的技術基礎。這將為我們向客戶提供更加多元化的物聯網功能奠定必要的技術基礎，以此更好地滿足客戶的特定需求及偏好。例如，儘管我們的物聯網PaaS歷來主要通過公共基礎設施來交付，但我們近期已藉助BTP讓選定客戶能夠通過其私有雲基礎設施（即「私有雲」模式）或公有及私有雲基礎設施組合（「混合雲」模式）訪問物聯網PaaS。我們計劃推廣私有及混合雲模式以讓更多客戶獲益。隨著我們BTP的加強，我們計劃定期升級並繼續為我們的客戶推出新版本的私有及混合雲解決方案，使其能夠通過這兩種模式獲得更多物聯網服務及功能。

 - **AEP**。我們亦計劃增強我們的AEP，以擴大物聯網開發工具選擇範圍，如API和SDK。通過這些努力，我們計劃為開發者創造更友好的低代碼及無代碼環境，使開發者能夠根據特定需求和用戶案例更具成本效益地快速添加、定制或集成系統和功能。其中，我們計劃藉助我們廣泛的物聯網PaaS專業知識，為物聯網SaaS開發者構建一個統一的開發框架及輔助開發工具，以便彼等能輕鬆創建針對特定垂直領域的定制解決方案。我們亦計劃以我們稱之為「小程序」（即在另一移動app內運行的輕量級應用程序）的方式交付更多物聯網開發工具，以便開發者及終端用戶的訪問易於反掌。此外，我們還將繼續拓展和完善「模組化」物聯網功能選擇。通過模組化，這些物聯網功能可以作為基本的構建模塊，輕鬆集成及應用於創建更複雜、定制化的解決方案以及移動應用程序。我們還將著力改進AEP以及物聯網開發工具及功能，使其更易根據不同垂直領域及用戶案例的特定需求進行配置。
- (ii). 我們計劃繼續投資於技術基礎設施及其他資本費用，通過提升計算力及存儲能力加強IT系統。我們預期將採購更先進的彈性雲計算及存儲服務及高效硬件設備來支持我們的研發工作，從而進一步提升研發過程效率。此外，我們計劃投資於我們的內部系統來改善內部信息管理，加強數據隱私協議和信息安全管理。

未來計劃及[編纂]用途

- (iii). 我們計劃進一步提高我們的核心能力，例如物聯網算法及數據分析。我們亦計劃投資開發更多尖端技術，用於更多的創新用戶案例，例如具有5G和戶外蜂窩功能的智能設備、安裝在兩輪車上的物聯網系統以及物聯網賦能工業自動化。
- (2) **加強我們的產品供應**。預計約[編纂]%或約[編纂]港元在未來五年內將用於擴大及增強我們的產品供應，具體而言包括：
- (i). **物聯網PaaS**。我們將繼續加強我們的物聯網PaaS，以鞏固我們在物聯網PaaS行業的領導地位。我們提供各種可輕鬆定制和集成的「模組化」物聯網功能，以滿足特定的客戶需求。我們計劃利用該等模組化功能，使我們的物聯網PaaS更加穩定、易於使用及適應客戶的需求及偏好。此外，我們亦計劃進一步投資於物聯網PaaS，使其與其他連接協議兼容、更易於針對特定垂直領域及用戶案例進行配置。例如，自2020年以來，我們已成功將物聯網PaaS擴展到數碼娛樂、能源消費、戶外及交通領域。於2022年及以後，我們將投資於物聯網PaaS，使其更易於使用且更容易適應該等品類，並擴展到其他品類及垂直領域。此外，隨著我們的全球客戶通過互聯網遠程訪問我們的物聯網PaaS，我們將繼續投資以提高物聯網PaaS的功能、可靠性及速度，包括於主要的海外地點建立本地數據中心，並提供更多本地化支持及功能。我們還將投資於使客戶能夠高效訪問物聯網PaaS，並通過使用上述「私有雲」或「混合雲」或兩者的組合（具體取決於彼等特定的業務需求和偏好）將其部署在更廣泛類別和用戶案例的設備上。
- (ii). **行業SaaS**。我們擬繼續升級行業SaaS，使其更加靈活和易於部署，並與不同類別設備更加兼容。我們還將重點提高行業SaaS在工業和農業等各種不同垂直領域的採用率。例如，作為我們涉足智能產業領域舉措的一部分，我們正在利用我們於智慧家居及商業領域廣泛的現有專業知識，開發針對中小型製造公司的行業SaaS解決方案。該等新行業SaaS解決方案旨在通過物聯網技術及關連設備，數字化及精簡製造公司日常運營的若干最關鍵環節（質量控制、產品追溯及供應鏈和存貨管理）。再例如，我們在協助品牌方設計控制其智能設備的移動app

未來計劃及[編纂]用途

過程中，認識到彼等對具有與終端用戶互動功能的工具擁有強大而尚未滿足的需求。為此，我們正在開發一個專門的SaaS解決方案，使品牌方能吸引、增加和變現其線上流量。

- (iii). **增值服務**。我們擬繼續擴展我們的增值服務範圍以提供更具吸引力及更便利的用戶體驗。我們已與選定的獨立軟件供應商和系統集成商合作，彼等幫助我們為特定客戶和用戶案例定制增值服務。我們擬進一步加強該等合作關係，以提高我們的能力為更多具有不同和特定需求的客戶提供更好的服務。

實施(1)和(2)所載列的計劃需要我們繼續保留、吸引及招募科學家、研究人員及其他研發及產品開發僱員，亦需要我們開發或獲取新技術以及增加研發總費用。因此，我們預期研發費用將繼續以絕對金額增加。然而，我們預期該等計劃將對我們的收入及增長前景產生長期正面影響，原因是該等計劃使我們能交付更受歡迎的產品及服務、吸引更多客戶並隨時間推移擴大客戶對我們物聯網雲開發平台的使用量。此外，我們預期產品範圍的擴大及在技術基礎設施份額的增加將帶來更大的規模經濟效應，從而將對我們的長期盈利能力產生積極影響。

- (3) **改善銷售及營銷**。預計約[編纂]%或約[編纂]港元在未來五年內將用於營銷及品牌活動，具體而言包括：

- (i). 我們擬繼續投資於擴大、留存和培訓我們的銷售團隊，以吸引新客戶和留存現有客戶，並隨時間推移擴大其對我們產品和服務的使用量。我們還將為銷售團隊提供所需資源，以便其與客戶(尤其是重要客戶)密切溝通、鼓勵客戶嘗試新產品及服務，並擴大客戶對我們物聯網雲開發平台的採用率。我們預計實施該等計劃將使用約[編纂]港元。
- (ii). 我們計劃組織或參與一系列線下活動(例如行業會議、開發者活動及巡展(例如消費電子展和世界移動通信大會))及線上營銷活動，以向目標客戶及全球物聯網開發者社區推廣我們的品牌及展示產品及服務。我們預計將在未來五年內組織或參與100多場貿易展銷會、90多

未來計劃及[編纂]用途

個行業會議及30多個物聯網開發者活動。我們預計進行該等活動將使用約[編纂]港元。

- (iii). 我們擬投資加強和擴大我們的全球渠道合作夥伴網絡，以進一步發展我們在國際上的客戶基礎及提高影響力，並擴大與潛在客戶、合作夥伴及終端用戶的銷售接觸點。我們預計進行該等活動將使用約[編纂]港元。
- (iv). 我們亦將通過有針對性的品牌推廣和營銷活動，推廣「Powered by Tuya」概念，提高我們在終端用戶間的品牌知名度。我們預計進行該等活動將使用約[編纂]港元。

通過實施上述(3)所載列的計劃，我們預期將產生額外銷售及營銷費用，原因是銷售團隊數量增加以及銷售及營銷活動擴大。然而，我們預期該等計劃將使我們擴大客戶基礎，提供更多交叉銷售和向上銷售機會，進而長期助益我們的收入及盈利能力。

- (4) **尋求戰略夥伴關係、投資及收購。**約[編纂]%或約[編纂]港元在未來五年內將用於尋求戰略夥伴關係、投資及收購，以實施我們的長期增長策略。我們主要以下列幾類企業為目標：

- (i). *能補充我們的現有產品並增強我們對客戶的價值主張、在行業價值鏈中具有領先技術的企業。*該等企業主要包括市場領先及具有前景的智能設備品牌、智能設備製造商及物聯網app開發者，其於物聯網PaaS業務以外的行業價值鏈上下游領域運營，例如芯片、物聯網解決方案及物聯網控制設備製造商。通過我們的平台，我們擬利用其專業知識以提供更好的用戶體驗，提供更多創新產品，並與其密切合作，以提高物聯網的整體滲透率，從長遠來看，我們認為將對物聯網及相關行業產生持久的積極影響。
- (ii). *能幫助我們擴大吸納客戶範圍的系統集成商及行業運營商。*該等企業主要涉及在各種用戶案例中直接與終端用戶進行交互的客戶，如酒店

未來計劃及[編纂]用途

管理人、住宅或商用物業管理人及教育機構。通過戰略夥伴關係、投資及收購，我們擬與該等企業合作，為終端用戶提供更好的物聯網體驗，並憑藉其現有的龐大客戶群來挖掘新的用戶案例及市場。

根據灼識諮詢的資料，在2020年中國物聯網行業中，符合上述標準的潛在收購及投資目標超過600個。除本文件「豁免及免除－有關往績記錄期間後所收購公司的豁免－收購背景」一節所披露的戰略少數股權投資外，截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體目標，或就任何未來的合作夥伴關係、投資及收購訂立任何協議、承諾或諒解。

我們將繼續尋找在客戶獲取、技術創新及產品開發方面可能與我們現有業務產生協同效應的潛在收購或投資機會。在確定合適的目標後，我們將審慎地全面評估其與我們現有業務的協同性，以確保相關收購或投資有益於我們業務及運營的長期活力。

- (5) **營運資金及其他**。約[編纂]%或約[編纂]百萬港元在未來五年內將用於一般企業用途及營運資金需求。

倘[編纂]淨額並未即時用於上述目的且並未獲得相關法律法規的允許，我們僅將[編纂]淨額作為短期存款存放於中國境內的持牌銀行或金融機構。在此情況下，我們將遵守《上市規則》下的適當披露規定。

如果我們從[編纂]中獲得的實際[編纂]淨額高於或低於我們的上述估計，我們將按比例增加或減少我們為上述目的分配的[編纂]淨額。