

## 概 要

本概要為閣下提供本文件所載資料的總覽。作為概要，並不包含閣下可能認為重要的所有資料亦並非完整文件，請結合整份文件一起閱讀。閣下決定[編纂]前，應閱讀整份文件。任何[編纂]均存在風險，部分與[編纂]相關的特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前，應仔細閱讀該章節。

### 概覽

我們為中國的智能學習設備服務供應商，專注於為中國的中小學生、其家長及學校教師設計、開發、製造和銷售嵌入數字化教輔資源的智能學習設備。我們已成為中國擁有成熟教育產品及服務供應的以科技賦能的智能學習設備服務供應商。根據弗若斯特沙利文報告，於2021年，按總零售市值計，我們在中國的智能學習設備服務供應商中排名第二，而按總設備出貨量計，我們在中國的智能學習設備服務供應商中排名第五。讀書郎品牌已成為中國著名教育科技品牌。截至最後實際可行日期，我們的註冊用戶累計超過5.5百萬名，而截至2022年5月，我們於過往12個月的平均月活躍用戶超過1.4百萬名。

我們設計、開發、製造和營銷智能學習設備，包括學生個人平板、智慧課堂解決方案、可穿戴產品和一些智能配件。我們的智能學習設備嵌入數字化教輔資源，主要是同步預習、複習及學習材料，是對中國中小學生校內學習的補充。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自銷售我們的智能學習設備。目前，終端用戶僅可通過我們的智能學習設備訪問我們設備自帶的嵌入數字化教輔資源，且我們並無就該等嵌入的數字化教輔資源單獨收取額外費用。此外，由於我們已憑藉數字化教輔資源積攢品牌知名度，自2019年以來，我們已與第三方（通常是專注於教育領域的線上內容分發平台或內容串流設備系統）建立合作安排，據此，我們以非獨家的方式授權該等第三方將若干數字化教輔資源在其平台上展示並就其向用戶收取的服務費進行分成。我們努力利用先進的技術，創造靈活、高效、實用、互動和個性化的學習體驗。

此外，我們已經建立全國性線下經銷網絡，並具有很強的滲透力。我們的產品通常售予我們的經銷商，經銷商再將我們的產品轉售予學生或其家長（就學生個人平板及可穿戴產品而言）及學校（就智慧課堂解決方案而言）等終端用戶。我們的經銷商不僅推銷和銷售我們的產品，亦提供客戶服務（尤其是在教輔資源通常不足的地方）。面對面的溝通為用戶了解我們的產品提供更好的體驗，也是傳遞我們教育理念的有效途徑，有利於我們有效獲取終端用戶並維持龐大的、忠誠的、不斷擴大的用戶群。我們的終端用戶可在線下門店員工的協助下於線下銷售點通過親身體驗熟悉我們的產品。此外，在地方市場的線下佈局可令我們的品牌以及產品及服務得以取得終端用戶的信任。該等線下銷售點幫助我們以更高效的方式與終端用戶溝通並向其提供售後及運營服務，我們相信這將產生口碑推薦並傳播我們的品牌及聲譽，從而進一步擴大用戶基礎。截至最後實際可行日期，我們已與129名線下經銷商簽約，他們控制合共4,608個銷售點，遍佈中國31個省和自治行政區（包括直轄市）的344個城市。我們致力於構建深度滲透的全國性經銷網絡，尤其是進入中國的三線及以下城市。位於三線及以下城市的銷售點數目分別佔2019年、2020年及2021年銷售點總數的約68.6%、69.7%及70.9%。我們亦透過自營線上渠道以及線上經銷商經銷配備我們數字化教輔資源的智能學習設備。除努力加強全國性線下經銷網絡外，我們亦引進並實施新穎的營銷措施（如於微信、微博和抖音的社交媒體運營及線上直播銷售），以實現擴大終端用戶基礎，從而將提高線下門店的人流量。我們預期該線上至線下模式不僅將吸引潛在個人終端用戶以提高線上銷售額，亦將增加線下門店的銷售額。

---

## 概 要

---

### 我們的教育科技產品及服務供應

我們已開發一體化教育科技產品及服務供應，旨在為滿足中國中小學生、其家長及學校教師的學習需求提供配備數字化教輔資源的一站式智能學習設備服務。我們的教育產品及服務供應能夠滿足各種教育場景的全方位應用，並提供創新的學習體驗。

### 我們的智能學習設備

我們主要針對中國的中小學生設計、開發、製造及營銷配備數字化教輔資源的智能學習設備，從而創造靈活、高效、實用、互動和個性化的學習體驗。

- **學生個人平板。**我們的學生個人平板專為6至18歲的小學及中學(包括初中及高中)學生個人終端用戶設計，配備數字化教輔資源(主要是同步預習、複習及學習材料，是對義務教育課堂教學的補充)以及若干精選特色學習資源。於2018年，我們的學生個人平板總出貨量為399,600台。於往績記錄期間，我們的學生個人平板於2019年、2020年及2021年的總出貨量分別為456,900台、484,600台及458,800台。我們的學生個人平板的零售價主要介乎約人民幣2,000元至人民幣5,000元。
- **智慧課堂解決方案。**我們的智慧課堂解決方案通常指配備智慧課堂管理功能的智能教育設備，其一方面為學校的教師及學生提供相互聯繫及互動的學習環境，另一方面可讓家長監控其孩子的學習情況。我們的智慧課堂解決方案專為中小學設計，旨在改善數字化教學及學習方式，提升教學質量及效率。除預裝在我們學生個人平板的少數短篇動畫課件外，短篇動畫課件及錄播視頻資源等智慧課堂解決方案提供的教育內容僅可通過我們的網絡平台及移動應用程序在線獲取。於2018年，我們的智慧課堂解決方案總設備出貨量為4,300台。於往績記錄期間，我們的智慧課堂解決方案於2019年、2020年及2021年的總設備出貨量分別為7,100台、21,300台及19,900台。我們智慧課堂解決方案的在售智能教育設備的零售價主要介乎每套約人民幣1,998元至人民幣4,898元。
- **可穿戴產品。**可穿戴產品可以讓學生在課堂外碎片化時間以無線及免提方式獲取各種視聽教輔資源。此等設備拓展教育場景，增加學生在碎片化時間裡的學習樂趣和動力。為此，我們專門開發專注於教育特色及功能的智能手錶。於2018年，我們的可穿戴產品總出貨量為510,700台。於往績記錄期間，我們的可穿戴產品於2019年、2020年及2021年的總出貨量分別為380,900台、112,200台及188,500台。於往績記錄期間內可穿戴產品的總出貨量呈下降趨勢主要是由於(i)我們計劃升級可穿戴產品，因此減少推廣現有可穿戴產品的營銷投入及(ii)該等產品的若干主要客戶調整了其經銷策略，以更加專注於4G賦能產品，因此減少了向我們發出的採購訂單。我們的可穿戴產品的零售價主要介乎約人民幣390元至人民幣1,000元。
- **其他產品。**我們確定新興的市場需求及趨勢，並不時開發與我們智能學習設備(例如智能點讀筆)相容的教學及學習配套產品，旨在使學習更富成效及高效。

有關智能學習設備的更多詳情，請參閱「業務 — 我們的業務 — 我們的智能學習設備」。

---

## 概 要

---

### 我們的數字化教輔資源

我們致力開發數字化教輔資源，以照顧到6至18歲全年齡段中小學學生的多元化學習需求，促進他們培養更富成效及高效的學習技能，從而獲得更佳的學業表現。我們目前主要的數字化教輔資源可分類為同步數字化教輔學習資源、培優學習資源及特色學習資源，面向具有不同學習需求的學生。有關數字化教輔資源的更多詳情，請參閱「業務－生產及裝配－我們的數字化教輔資源產品」。

我們製作短篇動畫課件，每個課件重點講解一個知識點，時長約三分鐘。截至最後實際可行日期，我們已製作3,319個此類動畫課件。此外，我們亦通過我們的線上學習平台提供由我們講授的線上錄播視頻資源。截至最後實際可行日期，我們的線上學習平台發佈的錄播視頻時長超過12,192個小時。除預裝在我們學生個人平板的少數短篇動畫課件外，短篇動畫課件及錄播視頻資源等教育內容僅可通過我們的網絡平台及移動應用程序在線獲取。

### 我們的使命與願景

我們的使命是科技賦能，讓學習成為美好體驗。

我們力爭成為國內主要的智能學習設備服務供應商，致力於為學生提供自主學習一體化解決方案，提升學習效率，為學校提供智慧課堂一體化解決方案，促進精準教學。

### 我們的市場機遇及市場定位

我們所處的行業競爭激烈，同時我們認為全國範圍內尤其是低線城市仍存在巨大的市場機會和未被滿足的學習需求。根據弗若斯特沙利文報告，於2021年，中國K-12學生總數約為232.2百萬人，其中169.5百萬人（或73%）位於三線及以下城市。預計到2026年，中國K-12學生人數將為224.3百萬人，其中161.5百萬人（或72%）位於三線及以下城市。儘管人口絕對數目略有下降，但整體智能學習設備服務市場仍供不應求，主要是由於行業參與者數量有限，並呈現出巨大的機遇。此外，中央政府於2016年持續實施「二孩政策」及近期於2021年公佈「三孩政策」亦將促進長期人口增長及改善國家人口結構。然而，於2021年，中國的出生率維持相對較低的水平。

我們經營所在的智能學習設備服務市場可以進一步分類為兩個主要的分部，即主要服務於個人終端用戶的To C學習市場及主要指數字課堂教學解決方案的To B學習市場。於2021年，中國的智能學習設備總市場規模達到人民幣659億元，而To C分部的市場規模為人民幣329億元，2017年起的複合年增長率分別為23.7%及22.5%。預期於2026年中國智能學習設備的總市場規模將達到人民幣1,450億元，而To C分部的市場規模將達到人民幣741億元，2021年至2026年的複合年增長率分別為17.1%及17.6%。

相比透過一般個人平板的教育應用程序學習，我們的學生個人平板為學生提供更加個性化、舒適及高效的學習體驗。尤其是，憑藉我們對學生學習行為及學業表現數據的深入了解，我們開發了能夠確定每名個人用戶學習表現及學習進度的AI系統，並相應生成個性化的學習報告及學習建議。例如，我們開發基於專家系統技術的AI輔導系統，用於監控及收集個人用戶的學習偏好及反饋，例如家庭作業結果，並提供個性化學習建議。此外，不同於一般個人平板，我們的學生個人平板專注於提供教育內

## 概 要

容，將遊戲應用程序排除在我們的應用商店之外，並提供對各種線上錄播視頻教輔資源的訪問權限。此外，我們的學生個人平板亦具備專為學生設計的特定功能，能夠為學生提供舒適高效的學習體驗，如護眼及家長管理功能，便於家長掌握和查看學生的學習進度。

### 我們的主要供應商及主要客戶

於往績記錄期間，來自我們各期間五大第三方供應商或供應商集團（按金額計）的總採購額合共分別佔我們於2019年、2020年及2021年總採購成本約27.3%、28.3%及26.1%。來自我們最大供應商（按金額計）的採購額分別佔我們同期總採購成本約7.9%、6.7%及12.7%。於往績記錄期間，我們的供應商主要為定製的金屬件、塑膠件、電子元器件、鋰離子電池、液晶顯示器等原材料供應商。

於往績記錄期間，來自我們各期間五大客戶或客戶集團的收入分別佔我們截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度總收入的29.5%、25.9%及29.8%。同期來自各自最大客戶或客戶集團的收入分別佔9.3%、6.7%及10.0%。於往績記錄期間，我們絕大部分的客戶是我們的經銷商（而非我們的代理商），而我們向經銷商作出的銷售並無追索權。

### 定價

在釐定產品價格時，我們會考慮多項因素，包括與採購及生產相關的成本、市場需求、目標消費者的消費方式、主要競爭對手設定的價格及我們的預期利潤率。我們通常參照具有類似水平硬件性能的主要競爭對手提供的產品，按類似水平為我們的產品定價。我們主要通過教育內容產品的投入、定製學習功能以及售後及運營服務區分產品。

我們採取統一的售價政策並通常向我們的經銷商提供折扣／折讓。目前我們為經銷商設定的購買價約佔我們於有關期間為終端用戶設定的建議零售價的52%。我們的收入已扣除該等銷售折扣／折讓。視乎經銷商向終端用戶的銷售情況，我們設定每種產品的建議零售價及經銷商須遵循的最高零售價。經我們事先同意，線下經銷商可小幅調整售價。為避免惡性競爭，相同型號產品的網店售價通常與透過線下及線上經銷商銷售予終端用戶的售價一致。

### 我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢令我們從競爭對手中脫穎而出，並鑄就我們的成功：

- 中國主要的智能學習設備服務供應商，打造擁有多種增長潛力的完整教育產品及服務供應；
- 深度滲透的全國性經銷網絡，提供創新體驗，確保用戶獲取效率並有效改善教輔資源配置的不平衡性；
- 成功應用先進的技術以及強大的AI和大數據能力、實現個性化的精準教學以及維持龐大且持續增長的用戶群；
- 依託全面、強大的內容開發能力打造的數字化教輔資源；及
- 經驗豐富、具有遠見卓識且敬業的管理層團隊。

## 概 要

### 我們的業務戰略

我們的目標是成為值得信賴的智能學習設備服務供應商。我們預期將繼續實現業務發展及擴張，同時進一步增強及提高我們在中國的領導地位及市場份額。我們旨在透過以下戰略實現這一目標：

- 持續優化教育科技產品及服務供應，挖掘及實現額外增長潛力和收入來源；
- 持續增強教輔資源開發能力並使產品範圍多樣化，旨在給予更好的學習體驗及效率；
- 深化經銷網絡重整，增強滲透，利用新穎的營銷措施擴大終端個人用戶基礎；及
- 擇機進行戰略性投資或收購，延展教育產品及服務供應價值鏈。

### 合併財務資料概要

以下為我們於2019年、2020年及2021年12月31日及截至該日止年度的合併財務資料概要，乃摘錄自本文件附錄一會計師報告。以下概要應與附錄一的合併財務資料（包括隨附的附註及「財務資料」所載資料）一併閱讀。

### 合併損益及其他全面收益表概要

下表載列本集團於所示期間的合併損益及其他全面收益表，並以絕對金額及佔總收入的百分比形式列示。

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
收入	669,853	100.0	733,997	100.0	813,181	100.0
銷售成本	(495,470)	(74.0)	(532,285)	(72.5)	(644,009)	(79.2)
毛利	174,383	26.0	201,712	27.5	169,172	20.8
其他收入及收益	30,623	4.6	42,741	5.8	60,098	7.4
銷售及經銷開支	(63,490)	(9.5)	(74,163)	(10.1)	(73,060)	(9.0)
行政開支	(20,203)	(3.0)	(21,865)	(3.0)	(44,008)	(5.4)
研發開支	(36,428)	(5.4)	(30,211)	(4.1)	(43,870)	(5.4)
其他開支	(7,752)	(1.2)	(15,067)	(2.1)	(22,867)	(2.8)
財務成本	(1,227)	(0.2)	(359)	(0.0)	(88)	(0.0)
按公允價值計入損益的 金融負債的公允價值變動	-	-	-	-	26,649	3.3
稅前利潤	75,906	11.3	102,788	14.0	72,026	8.9
所得稅抵免／(開支)	(6,471)	(0.9)	(10,775)	(1.5)	10,120	1.2
年內利潤及總全面收益	<u>69,435</u>	<u>10.4</u>	<u>92,013</u>	<u>12.5</u>	<u>82,146</u>	<u>10.1</u>
歸屬於母公司擁有人	<u>69,435</u>	<u>10.4</u>	<u>92,013</u>	<u>12.5</u>	<u>82,146</u>	<u>10.1</u>

## 概 要

### 非香港財務報告準則計量 — 經調整淨利潤及經調整淨利潤率

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦呈列經調整淨利潤及經調整淨利潤率作為額外的財務指標，惟該等數據並非香港財務報告準則所要求，亦不是按該準則所呈列。經調整淨利潤（誠如我們所呈列）指扣除[編纂]開支及我們發行予[編纂]投資者的股份所相關且按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動前的年內利潤。經調整淨利潤率乃根據年內經調整淨利潤除以年內總收入計算得出。[編纂]開支為與[編纂]有關的開支。按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動是與我們發行予[編纂]投資者的股份相關的開支。我們認為，當非香港財務報告準則計量的呈列與相應香港財務報告準則計量一併顯示時，可為投資者及管理層提供有用資料。

儘管該等非香港財務報告準則計量為[編纂]提供評估我們營運表現的額外財務計量方法，由於其並不反映所有影響我們營運的收支項目，使用該等非香港財務報告準則計量存在若干限制。我們呈列此等非香港財務報告準則計量不應被詮釋為推斷我們未來的業績將不受該等非正常項目的影響。

該等非香港財務報告準則計量不應單獨考慮，或被詮釋為分析香港財務報告準則財務計量的替代方法。此外，由於所有公司未必會以相同方式計算經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）及經調整淨利潤率（非香港財務報告準則計量），我們的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）及經調整淨利潤率（非香港財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列具有相同或相若名稱的計量項目比較。

下表為所示年內根據香港財務報告準則計算的年內利潤及淨利潤率與經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）及經調整淨利潤率（非香港財務報告準則計量）的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2019年 人民幣千元	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
年內利潤	69,435	92,013	82,146
加：			
[編纂]開支	—	—	[編纂]
減：			
按公允價值計入損益的金融 負債的公允價值變動	—	—	26,649
<b>年內經調整淨利潤 (非香港財務報告準則計量)</b>	<b>69,435</b>	<b>92,013</b>	<b>[編纂]</b>
淨利潤率	10.4	12.5	10.1
經調整淨利潤率 (非香港財務報告準則計量)	10.4	12.5	9.5

於2019年至2020年，我們的毛利及淨利潤有所增加，主要由於2020年學生個人平板及智慧課堂解決方案的銷售額增加，這兩類產品的售價及毛利整體高於2019年佔我們總銷售額較高比例的可穿戴產品。同期我們的毛利率及淨利潤率亦有所上升，主要由於產品組合不斷改善，其中利潤率相對較高的產品銷售比例增加。我們的淨利潤由2019年的人民幣69.4百萬元增加32.5%至2020年的人民幣92.0百萬元，且我們的淨利潤率由2019年的10.4%增加至2020年的12.5%。

由於(i)毛利因原材料成本增加而減少及(ii)於2021年我們就本次[編纂]產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，截至2021年12月31日止年度與2020年同期比較，淨利潤減少10.7%至人民幣82.1百萬元。由於相同的原因，我們同期的淨利潤率由12.5%下降至

## 概 要

10.1%，且由於毛利率因原材料成本增加而下降，我們的經調整淨利潤率由12.5%下降至9.5%。為應對原材料成本上漲，我們已採取各種戰略措施，主要包括(i)將若干主要原材料(例如集成電路)的供應商由海外供應商更換為能夠以相對較低價格提供優質原材料的國內供應商、(ii)監查主要原材料的市場狀況，以合理價格採購原材料儲備及(iii)物色多家主要原材料供應商以確保我們按市場優惠價格進行採購。

若不計及[編纂]開支及我們發行予[編纂]投資者的股份所相關且按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動的影響，我們的經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)將由2020年的人民幣92.0百萬元減少16.3%至2021年的人民幣77.0百萬元，而2020年及2021年我們的經調整淨利潤率(非香港財務報告準則計量)將分別為12.5%及9.5%。有關我們於往績記錄期間財務表現的更詳盡論述，請參閱「財務資料」。

### 按產品類別劃分的收入

下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的收入明細，並以絕對金額及佔總收入的百分比形式列示。

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
學生個人平板						
設備 <sup>(1)</sup>	448,321	66.9	550,702	75.0	571,626	70.3
數字化教輔資源和服務 <sup>(1)</sup>	93,173	13.9	114,226	15.6	133,397	16.4
小計	541,494	80.8	664,928	90.6	705,023	86.7
智慧課堂解決方案						
設備 <sup>(1)</sup>	7,249	1.1	20,419	2.8	19,300	2.4
數字化教輔資源和服務 <sup>(1)</sup>	914	0.1	1,874	0.3	4,279	0.5
小計	8,163	1.2	22,293	3.1	23,579	2.9
可穿戴產品 <sup>(2)</sup>	111,778	16.7	31,664	4.3	53,695	6.6
其他產品	5,987	0.9	2,144	0.2	17,918	2.2
廣告及內容授權 <sup>(3)</sup>	2,431	0.4	12,968	1.8	12,966	1.6
總計	<u>669,853</u>	<u>100.0</u>	<u>733,997</u>	<u>100.0</u>	<u>813,181</u>	<u>100.0</u>

#### 附註：

- 於往績記錄期間，我們並無按已提供的數字化教輔資源單獨收取費用。而是，我們認為學生個人平板及智慧課堂解決方案的價值為硬件設備以及相關數字化教輔資源和服務的價值總和。因此，來自設備的收入在將設備控制權轉移至客戶時確認。來自數字化教輔資源和服務的收入於估計可使用年期內以直線法確認。
- 於往績記錄期間，可穿戴產品指智能手錶。
- 於往績記錄期間，來自廣告及內容授權的收入指來自向我們投放應用內廣告的第三方及根據利潤分成安排在其平台提供我們授權的數字化教輔資源的第三方的收入。於2019年、2020年及2021年，來自內容授權的收入分別為人民幣9,000元、人民幣4.0百萬元及人民幣4.9百萬元。

## 概 要

我們於我們銷售的設備上放置客戶的應用程序鏈接。我們根據與客戶所訂立合同中協定的每次點擊或下載固定價格以及終端用戶執行的點擊次數來收取費用。雙方均出具並同意月結單，以確認實際點擊或下載的次數以及收入金額。

我們向第三方渠道授權錄播視頻資源，該等渠道將數字化教輔資源上架於其平台上以銷售予終端用戶。當用戶從平台購買數字化教輔資源時，我們有權按規定獲得渠道收取的總所得款項的固定百分比。我們將該等渠道視為我們的客戶，原因為該等渠道對數字化教輔資源具控制權並主要負責向用戶銷售數字化教輔資源。我們根據平台出具及確認的月結單將渠道匯出的淨額確認為收入。

學生個人平板是我們往績記錄期間的主要產品類別。2019年至2020年學生個人平板銷售收入的增加主要是由於總銷量的增加，此乃經銷網絡的發展以及我們智能學習設備及相關數字化教輔資源的品牌知名度和市場接受度的提高的綜合影響，而這是由於我們產品組合的改善，其中售價較高的高端產品型號的比例有所上升，原因在於我們持續升級設備以應對不斷發展的市場趨勢。2020年至2021年的收入增加主要是由於產品組合改善，其中零售價較高的高端產品的比例。同期，學生個人平板於2019年、2020年及2021年的總出貨量分別為456,900台、484,600台及458,800台。2020年至2021年的總出貨量減少主要是由於某些主要材料（例如集成電路及顯示屏）短缺。短缺主要是由於2020年初以來的COVID-19爆發嚴重中斷全球生產活動，特別是主要電路製造商所在的台灣、日本、韓國及美國。另一方面，於COVID-19疫情期間，對筆記本電腦及台式電腦的市場需求大幅增加，使得供需情況更加緊張。為防止未來出現原材料短缺，我們已採取多項措施，有關進一步資料，請參閱「業務－COVID-19疫情的影響」及「風險因素－與我們行業及業務有關的風險－原材料供給受到意外干擾或出現延誤或與供應商的糾紛或會導致我們的生產受到干擾及出現延誤，從而令我們承擔額外成本」。

2019年至2020年，智慧課堂解決方案的銷售收入增加，主要是由於市場對我們智能學習設備及相關數字化教輔資源的接受程度，以及銷量增加的結果，乃由於地方及中央政府為推動數字化教育產業的發展頒佈優惠教育法規及政策。該增長亦可歸因於我們經銷網絡的擴大。2020年至2021年的收入增加主要是由於產品組合改善。於往績記錄期間，於2019年、2020年及2021年，我們的智慧課堂解決方案的總設備出貨量分別為7,100台、21,300台及19,900台。2020年至2021年的總出貨量減少主要是由於(i)於2021年第四季度，我們在將智慧課堂戰略升級為智慧校園戰略的過程中投放了更多資源於智慧校園的研發，減少了投放於智慧課堂營銷的資源及(ii)我們智慧課堂解決方案的其中一名主要經銷商將其業務重心轉移至協助我們推廣智慧作業系統並因而減少自我們購買。

有關我們於往績記錄期間按產品類別劃分的收入的更詳盡論述，請參閱「財務資料」。

### 銷售學生個人平板的收入確認

我們以配套提供數字化教輔資源和服務的方式向客戶銷售設備。配套銷售設備及數字化教輔資源和服務的合同包括兩項履約義務，原因是轉讓設備及提供數字化教輔資源和服務的承諾具有獨特性及可區分性。因此，交易價乃根據設備及數字化教輔資源和服務的相對獨立售價分配至各項履約義務。

## 概 要

來自銷售設備的收入於學生個人平板的控制權轉讓予客戶的時間點確認。來自提供數字化教輔資源和服務的收入自終端用戶在線激活這些資源(即用戶能使用數字化教輔資源和服務並從中受益)及其他收入確認標準已滿足起按直線法於估計可使用年內確認。

有關我們銷售學生個人平板的收入確認政策的更詳盡論述，請參閱「財務資料－收入確認－來自客戶合同的收入－(a)銷售學生個人平板」。

### 按銷售渠道劃分的收入

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收入明細，並以絕對金額及佔總收入的百分比形式列示。

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
線下經銷商	614,381	91.7	624,009	85.0	695,641	85.5
自營網絡平台	11,693	1.7	21,619	2.9	29,937	3.7
線上經銷商	41,307	6.2	75,401	10.3	74,637	9.2
其他	2,472	0.4	12,968	1.8	12,966	1.6
<b>總計</b>	<b>669,853</b>	<b>100.0</b>	<b>733,997</b>	<b>100.0</b>	<b>813,181</b>	<b>100.0</b>

於往績記錄期間，2019年至2020年，我們來自線下經銷商的銷售收入增加1.6%，2020年至2021年進一步增加約11.5%。該增加主要是由於我們的線下經銷網絡不斷擴大及升級以及產品組合的持續改善，其中售價較高的高端產品型號的比例有所上升。

有關我們於往績記錄期間按銷售渠道劃分的收入的更詳盡論述，請參閱「財務資料」。

### 按產品類別劃分的毛利及毛利率

下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元					
學生個人平板						
設備	94,433	21.1	108,642	19.7	51,353	9.0
數字化教輔資源和服務	58,193	62.5	74,326	65.1	89,320	67.0
<b>小計</b>	<b>152,626</b>	<b>28.2</b>	<b>182,968</b>	<b>27.5</b>	<b>140,673</b>	<b>20.0</b>

## 概 要

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
智慧課堂解決方案						
設備	1,844	25.4	2,883	14.1	1,809	9.4
數字化教輔資源和服務	571	62.5	1,219	65.0	2,853	66.7
小計	2,415	29.6	4,102	18.4	4,662	19.8
可穿戴產品	15,877	14.2	3,446	10.9	7,884	14.7
其他產品	1,393	23.3	3	0.1	5,432	30.3
廣告及內容授權	2,072	85.2	11,193	86.3	10,521	81.1
總計	174,383	26.0	201,712	27.5	169,172	20.8

2019年至2020年，學生個人平板的毛利增加約19.9%，主要由於總銷售額增長。學生個人平板的毛利於2021年減少，主要是由於原材料成本增加導致若干原材料供應持續不穩定。學生個人平板於2019年的毛利率相對較高，原因為售價及利潤率通常相對較高的高端產品型號銷售比例增加。學生個人平板的毛利率在2020年輕微下降，主要由於2020年原材料成本上漲的緣故，部分原因是若干主要原材料的全球暫時性短缺。為應對原材料短缺的狀況，我們已採取各種戰略措施，主要包括(i)獲得更多集成電路的替代供應商、(ii)提高原材料用於不同產品型號的多用途性能及(iii)尋找替代原材料並擴大我們的材料清單。

2019年至2020年，智慧課堂解決方案的毛利增加約69.9%。該增加主要由於我們努力推廣及營銷智慧課堂解決方案而使銷售額增加。智慧課堂解決方案的毛利率由2019年的29.6%下降至2020年的18.4%，主要由於我們加大推廣活動力度（例如有利於經銷商的優惠定價政策），以擴大市場覆蓋範圍。2020年至2021年，智慧課堂解決方案的毛利增加13.7%，而智慧課堂解決方案的毛利率由2020年的18.4%小幅增加至2021年的19.8%，主要是由於售價及毛利率普遍較高的升級版產品型號比例增加，部分被原材料成本增加的不利影響所抵銷。為進一步提高我們的市場份額，於2021年，我們加強了對經銷商的營銷激勵，包括但不限於向學校提供免費試用產品，以把握潛在的商業機會。我們相信這種營銷方式是有效的，且未來我們智慧課堂解決方案的毛利率將隨著銷售增加而得到改善。

有關我們於往績記錄期間按產品類別劃分的毛利及毛利率的更詳盡論述，請參閱「財務資料」。

## 概 要

### 按銷售渠道劃分的毛利及毛利率

下表載列於所示期間按銷售渠道劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
線下經銷商	158,744	25.8	161,313	25.9	126,393	18.2
自營網絡平台	6,561	56.1	12,300	56.9	16,545	55.3
線上經銷商	6,965	16.9	16,906	22.4	15,713	21.1
其他	2,113	85.5	11,193	86.3	10,521	81.1
總計	<u>174,383</u>	26.0	<u>201,712</u>	27.5	<u>169,172</u>	20.8

2019年至2020年，線下經銷商的毛利增長約1.6%，主要由於線下經銷網絡擴大及升級帶來銷售持續增長。於2019年及2020年，線下經銷商的毛利率保持相對穩定。線下經銷商的毛利於2020年至2021年減少約21.6%。線下經銷商的毛利率亦於有關期間減少。有關減少主要由於原材料成本普遍增加。於2021年，線下經銷商毛利率的減少幅度超過自營網絡平台的減少幅度，主要是由於直接向終端用戶作出的相關銷售使得自營網絡平台的平均單位毛利普遍高於線下經銷商的平均單位毛利，因此，2021年原材料成本的增加對自營網絡平台毛利的影響小於對線下經銷商毛利的影響。於2021年，我們開始向線上經銷商及線下經銷商提供我們的所有產品。考慮到我們的線下經銷商就相同產品承擔較高的運營成本，我們向線下經銷商提供的售價普遍相對低於線上經銷商。因此，線下經銷商的平均單位毛利普遍低於線上經銷商的平均單位毛利，因此，年內原材料成本的增加對線下經銷商的影響大於對線上經銷商的影響。因此，2021年線下經銷商毛利率的減少幅度超過線上經銷商。

有關我們於往績記錄期間按銷售渠道劃分的毛利及毛利率的更詳盡論述，請參閱「財務資料」。

## 概 要

### 合併財務狀況表概要

	於12月31日		
	2019年 人民幣千元	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>	117,992	116,352	105,637
物業、廠房及設備	51,993	50,394	48,453
投資物業	14,378	13,992	13,606
遞延稅項資產	18,761	22,131	32,548
<b>流動資產</b>	391,120	523,860	707,265
存貨	219,409	198,766	258,219
貿易應收款項	16,965	23,566	47,551
現金及現金等價物	133,366	253,318	333,340
<b>流動負債</b>	248,256	424,141	391,944
貿易應付款項及應付票據	85,101	97,206	68,299
其他應付款項、應計費用及合同負債	145,419	190,525	197,748
應付股東款項	–	128,000	117,561
<b>淨流動資產</b>	142,864	99,719	315,321
<b>總資產減流動負債</b>	260,856	216,071	420,958
<b>非流動負債</b>	32,392	38,284	162,020
按公允價值計入損益的金融負債	–	–	120,365
<b>淨資產</b>	228,464	177,787	258,938

我們的淨流動資產由2019年12月31日的人民幣142.9百萬元減少至2020年12月31日的人民幣99.7百萬元，主要是由於與2020年11月宣派股息有關的應付股東款項。淨流動資產由2020年12月31日的人民幣99.7百萬元增加至2021年12月31日的人民幣315.3百萬元，主要是由於現金及現金等價物增加人民幣80.0百萬元以及存貨增加人民幣59.5百萬元。

我們的淨資產於2019年12月31日至2020年12月31日有所減少，主要是由於2020年11月宣派股息人民幣160.0百萬元所致，部分被2020年的利潤及總全面收益人民幣92.0百萬元所抵銷。淨資產於2021年12月31日進一步增加至人民幣258.9百萬元，主要是由於我們截至2021年12月31日止年度錄得利潤及總全面收益人民幣82.1百萬元。

於2021年12月31日，我們錄得按公允價值計入損益的金融負債人民幣120.4百萬元，其與向若干[編纂]投資者發行可贖回股份有關。授予[編纂]投資者的購回權將於[編纂]後終止，而所有可贖回股份將於[編纂]及[編纂]完成後按一比一基準轉換為我們的普通股。

## 概 要

### 合併現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
營運資金變動前的經營現金流量	88,160	104,632	59,313
營運資金變動	4,152	23,743	(102,186)
已收利息	1,096	3,167	3,335
已付所得稅	(3,317)	(13,602)	(916)
經營活動所得／(所用)			
淨現金流量	90,091	117,940	(40,454)
投資活動所用淨現金流量	(29,104)	(4,454)	(11,432)
融資活動所得淨現金流量	3,442	6,466	133,722
現金及現金等價物淨增加	64,429	119,952	81,836
年初現金及現金等價物	68,937	133,366	253,318
匯率變動影響淨額	—	—	(1,814)
年末現金及現金等價物	133,366	253,318	333,340

截至2021年12月31日止年度，儘管營運資金變動前的經營現金流入人民幣59.3百萬元（主要源於稅前利潤人民幣72.0百萬元）部分被按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動所抵銷，我們仍錄得經營活動所用淨現金流量人民幣40.5百萬元。我們營運資金的變動主要反映出(i)存貨增加人民幣60.6百萬元，原因是我們預期市場對原材料及我們的產品的需求不斷增長，因此增加該等原材料採購、(ii)貿易應付款項及應付票據減少人民幣28.9百萬元及(iii)貿易應收款項增加人民幣24.4百萬元。鑒於[編纂]開支與本次[編纂]有關及預期我們的原材料採購將恢復至過往水平，我們認為截至2021年12月31日止年度的經營活動所用淨現金流量是暫時的，且我們能夠在隨後期間的日常業務過程中改善現金流量。

展望未來，我們計劃通過以下方式改善我們的淨經營現金流量狀況：(a)持續升級我們的產品並擴大產品及服務範圍，以增加銷售現有及新智能學習設備產品及新服務所得收入、(b)持續監控及加強對貿易應收款項及應收票據收賬的管理，加快貿易應收款項及應收票據的回款週期，特別是，對於有信貸期的經銷商，我們會根據其運營表現、支付意願及信譽來落實信貸限額；在一般情況下，倘任何經銷商未能根據其信貸期付款或已悉數使用其信貸限額，我們將暫停發貨並積極與該經銷商溝通，以確保收回貿易應收款項及應收票據、(c)加強我們的存貨管理，根據生產及銷售預測優化存貨水平，並進一步縮短存貨週轉期以加快變現速度，尤其是，我們根據生產及銷售預測制定原材料採購計劃，並指定採購團隊基於對存貨潛在用途及質量的評估並參考我

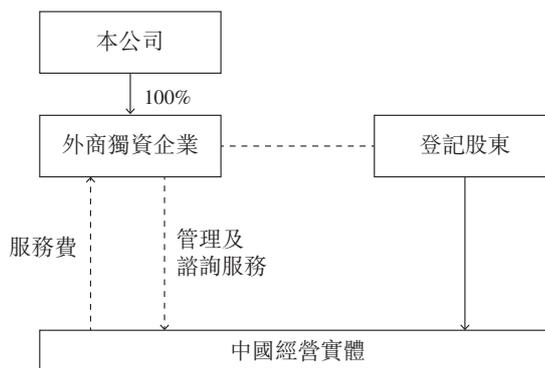
## 概 要

們的生產計劃，加快存貨週轉期較長的原材料的週轉、(d)持續檢討及實施全面措施以優化我們的成本結構及控制成本及開支，尤其是，我們每月進行成本結構審查，以監控成本的變動；在原材料售價波動的情況下，我們將及時與供應商溝通，以確保價格及／或數量穩定；此外，我們將繼續尋求30天或更長時間的信貸期向供應商付款，以避免不必要的現金流出；再者，我們將提高銷售及營銷效率、時常評估業務表現及即時調整銷售及營銷計劃及(e)通過低風險投資實現盈餘現金價值最大化。

## 合約安排

我們目前通過珠海讀書郎於中國開展智能學習設備服務業務。我們的數字化教輔資源製作及銷售業務（包括製作短篇動畫課件及通過我們的網絡平台及移動應用程序提供由我們講授的錄播視頻資源及在我們的智能學習設備上提供第三方提供的線上免費教輔資源的訪問權限）於中國被認為是增值電信業務。中國法律法規通常限制外資擁有權參與中國增值電信業務，並對外資擁有人提出資格規定。鑒於我們的業務屬於「增值電信」範疇，於中國的經營須取得ICP許可證，我們無法持有珠海讀書郎的直接控股權，而珠海讀書郎持有其業務運營所需的牌照及許可證。相反，我們透過合約安排保持對珠海讀書郎及其業務運營的有效控制。有關更多詳情，請參閱本文件「合約安排」一節。

以下簡圖說明合約安排項下訂明的珠海讀書郎流向本集團的經濟利益：



附註：

「—」 指股權中的直接法定及實益擁有權

「-.-」 指合同關係

「...」 指外商獨資企業透過(1)行使於珠海讀書郎的所有登記股東權利的授權委託書、(2)收購登記股東持有的珠海讀書郎全部或部分股權的獨家購買權、(3)珠海讀書郎股權的股權質押及(4)個人股東配偶承諾函而對登記股東行使的控制權。

## 控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使且未計及根據[編纂]受限制股份單位計劃及[編纂]購股權計劃而可能發行的任何股份），由於一致行動人士確認契據，陳先生、秦先生、Sky Focus、Kimlan Limited及Trade Honour將共同於本公司的約[編纂]%已發行股本中擁有權益。Sky Focus由Kimlan Limited完全持有，而Kimlan

---

## 概 要

---

Limited由Joywish Family Trust的受託人Maples Trustee Services (Cayman) Limited完全持有。Joywish Family Trust乃為陳先生作為信託委託人成立的全權信託，受益人包括陳先生及其家庭成員。Trade Honour為秦先生的全資公司。由於陳先生、秦先生、Sky Focus、Kimlan Limited及Trade Honour將繼續控制本公司[編纂]%以上的已發行股本，且由於一致行動人士確認契據，根據上市規則，彼等將被視為一組控股股東。有關更多詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

### [編纂]投資者

於2021年3月22日，Glorious Achievement、Golden Genius及程先生與陳先生、Sky Focus、秦先生、Trade Honour、Readboy Education Group、香港讀書郎教育、讀書郎科技、珠海讀書郎及本公司訂立購股協議，據此，本公司同意分別向Glorious Achievement、Golden Genius及程先生配發44,403股、18,308股及4,577股股份，對價分別為15,000,000美元、6,184,674.38美元及1,546,168.59美元。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使且未計及根據[編纂]受限制股份單位計劃及[編纂]購股權計劃而可能發行的任何股份），Glorious Achievement、Golden Genius及程先生將分別持有約[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%的已發行股份。有關更多詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」一段。

### 已產生及將產生的[編纂]開支

我們預期將產生[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元，約佔[編纂]總[編纂]的[編纂]%，包括[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元及非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元（包括法律顧問及會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元，以及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（假設[編纂]未獲行使且基於[編纂]港元（即我們[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數））。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元已確認為行政開支及約人民幣[編纂]百萬元將於[編纂]後直接確認為權益扣減。我們預期截至2022年12月31日止年度將產生額外[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元預期將確認為截至2022年12月31日止年度的行政開支及約人民幣[編纂]百萬元預期將於[編纂]後直接確認為權益扣減。

[編纂]

## 概 要

[編纂]

### 未來計劃及[編纂]

下表載列經扣除與[編纂]相關的[編纂]費用及佣金以及我們應付的估計開支後，我們將獲得的[編纂]的估計[編纂]：

	假設[編纂] 未獲行使	假設[編纂] 獲悉數行使
假設[編纂]為每股股份[編纂]港元 (即本文件所述[編纂]的中位數)	[編纂]港元	[編纂]港元

假設[編纂]定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)及假設[編纂]未獲行使，我們擬按下列用途使用[編纂]港元：

- 我們估計[編纂]的約[編纂]%，即約[編纂]港元，將用於深化我們的經銷網絡改革及強化其地域擴張及滲透；
- 我們估計[編纂]的約[編纂]%，即約[編纂]港元，將用於研發我們的信息技術及基礎設施，增強我們在提供配備數字化教輔資源的智能學習設備方面的整體技術優勢；
- 我們估計[編纂]的約[編纂]%，即約[編纂]港元，將用於投資優化我們的產品及服務供應以進一步提升我們的競爭力；
- 我們估計[編纂]的約[編纂]%，即約[編纂]港元，將用於提升我們的教材開發能力及進一步多元化我們的數字化教輔資源；及
- 我們估計[編纂]的約[編纂]%，即約[編纂]港元，將用作我們的營運資金及一般公司用途。

有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

---

## 概 要

---

### 股息

我們的中國子公司於2020年11月向我們的股東宣派股息人民幣160.0百萬元。我們預計將在[編纂]前使用運營所得手頭現金支付所有該等股息分派。

我們或會通過現金、股票或其他我們認為合適的方式來分配股息。未來我們可能會不時重新評估我們的股息政策，向我們的股東分配的股息數額（如有）將取決於我們的盈利、財務狀況、經營要求、資本要求以及我們的董事可能認為相關的任何其他條件，並將取決於我們的股東的批准。在公司法及其他適用法律法規的規限下及視乎我們未來的投資計劃（包括但不限於任何重大投資或收購），[編纂]後，董事會擬於各財政年度於相關股東大會建議派發不少於可供分派利潤20%的年度股息。宣派和支付任何股息的決定將需要股東大會的批准。此外，股息的宣派及／或支付可能受到法律限制及／或我們將來可能簽訂的合同或協議的限制。

於2019年、2020年及2021年12月31日，並無就我們於中國成立的子公司因須繳納預提稅的未匯出盈利而應付的預提稅確認任何遞延稅項。董事認為，我們的盈利將留在中國用於擴充營運，因此該等子公司於可見將來可能不會分派該等盈利。此外，由於預期於[編纂]後各財政年度產生不少於20%的可供分派利潤，故並無就預提稅確認遞延稅項負債。於2019年、2020年及2021年12月31日，與於中國子公司的未匯出盈利有關的尚未確認遞延稅項負債的暫時性差異總額分別約為人民幣99.5百萬元、人民幣22.0百萬元及人民幣81.8百萬元。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，其中許多風險不受我們控制。該等風險可分為：(i)與我們行業及業務有關的風險、(ii)與我們的合約安排有關的風險、(iii)與在中國開展業務有關的風險及(iv)與[編纂]有關的風險。我們認為，我們面臨最重大的風險包括：我們面臨與中國教育法規及政策變動有關的風險及不確定性；我們的業務高度依賴我們的品牌意識及聲譽優勢以及終端用戶對我們的產品及數字化教輔資源的認可及信任；我們面臨激烈競爭，此可能會將學生分流至我們的競爭對手，導致定價壓力及失去市場份額；我們可能無法及時推出及豐富新產品及教輔資源以適應不斷變化的客戶需求；我們的發展戰略近期可能無法實現預期目標，甚至根本無法實現；我們或無法成功擴張及加強我們的經銷網絡；及我們或無法有效控制及監控第三方經銷商的運營或維持我們目前與經銷商的關係。所涉及全部風險因素的詳細論述載於「風險因素」，閣下於決定[編纂]股份前，應細閱該節全文。

### 近期發展

#### 業務及財務概要

自2021年7月《關於進一步減輕義務教育階段學生作業負擔和校外培訓負擔的意見》（「意見」）發佈以來，我們的行業及業務運營一直面臨著不確定性，有關詳細討論，請參閱下文「近期監管變動」。

## 概 要

下文載列我們的業務及經營業績於2021年12月31日後及直至最後實際可行日期的若干重大發展：

- 截至2022年5月，我們於過往12個月的平均月活躍用戶超過1.4百萬名，2021年8月至12月各月的月活躍用戶均仍然超過1.4百萬名，且於2022年1月至5月各月均增加至1.5百萬名，表明我們智能學習設備受歡迎的程度不變；
- 下表載列我們自2021年8月（意見出台之時）起及直至2022年5月及於過往年度相應期間學生個人平板的每月出貨量以供參考：

	截至12月31日止年度				
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
	(台，以千計)				
1月	46.4	48.5	57.8	51.1	19.1
2月	18.5	29.6	33.3	38.8	12.5
3月	26.6	27.1	51.4	43.9	23.4
4月	17.5	13.1	25.9	12.5	18.2
5月	19.2	9.0	13.2	29.3	24.0
8月	45.0	54.0	74.8	36.7	不適用
9月	66.5	82.5	59.9	61.7	不適用
10月	23.7	23.4	29.7	23.5	不適用
11月	23.4	35.9	32.2	11.3	不適用
12月	33.5	21.6	28.5	54.0	不適用

2022年1月至2022年5月期間學生個人平板的總出貨量相對低於2021年同期，主要是由於(i)為應對COVID-19疫情反彈而強化疫情管控限制，導致若干原材料運輸出現延誤、我們的生產放緩及我們向經銷商交付產品的時間表出現延誤及(ii)由於受COVID-19疫情反彈的影響，在不穩定的市場環境下，我們經銷商運營的銷售點暫時關閉，導致經銷商下達的訂單更趨保守；因此，根據我們的未經審計管理賬目，截至2022年5月31日止五個月，我們錄得收入較2021年相應期間有所減少；

8月及9月學生個人平板的每月出貨量通常較同年其他月份高，主要因為我們通常在暑假及新學年開始時錄得較高的銷售額，原因在於學生通常於學年開始時增加其在智能學習設備上的支出；2021年8月學生個人平板的每月出貨量相對較過往年度相同月份低，主要是由於緊隨2021年7月意見出台後，為應對不穩定的市場及監管環境，我們的線下經銷商採取了保守下單策略；2021年12月學生個人平板的每月出貨量較高，主要是由於我們的

## 概 要

經銷商為即將到來的春節（即2022年2月初）做準備而提前加大採購量，因COVID-19疫情管控限制趨嚴，所需運輸時間將延長，且多數物流於該假期期間通常會暫停服務；2022年1月及2月學生個人平板的每月出貨量較低，主要由於(i)我們的經銷商於彼等於2021年12月進行的採購後相對較高的存貨水平、(ii)春節假期相對較低的銷售額及(iii)全國COVID-19疫情反彈造成的不穩定市場環境；4月學生個人平板的每月出貨量普遍低於3月，主要是由於春季學期選擇購買智能學習設備的學生較少；2020年4月學生個人平板的每月出貨量相對較高，主要是由於COVID-19疫情初次爆發，使得在家學習的學生人數增加；

於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年5月31日，我們的線下經銷商錄得未售出學生個人平板分別為75,500台、66,600台、75,300台及40,200台；於2020年12月31日，未售出學生個人平板的存貨水平相對較低，主要是由於2020年COVID-19疫情初次爆發，使得在家學習的學生人數增加及我們線下經銷商的銷售增加；我們線下經銷商持有的未售出學生個人平板的數量由2021年12月31日至2022年5月31日有所減少，主要是由於線下經銷商於2021年12月採購的存貨逐漸售予用戶，且受期內COVID-19疫情反彈的影響，我們的線下經銷商在不穩定的市場環境下下訂單時更為保守；為確保經銷的健康存貨水平，我們利用信息管理系統通過審閱經銷商的月度銷售報告及與負責人員的定期溝通來管理其存貨水平；對於存貨水平相對較高的經銷商，我們將對其運營表現進行評估，並要求其在指定期間內銷售未售出的存貨及將其存貨水平降至規定水平；我們要求該等經銷商提交其未售出存貨的後續銷售計劃及未售出存貨的銷售進度確認；倘該等經銷商未能在指定期間內實現其後續銷售計劃並將其存貨水平降至規定水平，我們可能會暫停向該等經銷商發貨；

對比2019年、2020年及2021年的12月至2月三個月期間，學生個人平板的每月出貨量於2021年12月相對較高，而於2022年1月及2月則較低，有關不同主要是由於(i) 2019年春節是在該年2月初，當時物流服務不受COVID-19疫情的影響、(ii) 2020年春節是在該年1月下旬，當時物流服務不受COVID-19疫情的影響及(iii) 2021年春節是在該年2月中旬，分別促使我們的經銷商普遍於相應年度的1月為春節做好採購準備；2022年1月至2022年5月期間學生個人平板的總出貨量相對低於2021年同期，主要是由於(i)為應對COVID-19疫情反彈而強化疫情管控限制，導致若干原材料運輸出現延誤、我們的生產放緩及我們向經銷商交付產品的時間表出現延誤及(ii)由於受COVID-19疫情反彈的影響，在不穩定的市場環境下，我們經銷商運營的銷售點暫時關閉，導致經銷商下達的訂單更趨保守；因此，截至2022年5月31日止五個月，我們自學生個人平板確認的銷售額較2021年同期有所減少；4月學生個人平板的每月出貨量普遍低於3月，主要是由於春季學期選擇購買智能學習設備的學生較少；2020年4月學生個人平板的每月出貨量相對較高，主要是由於COVID-19疫情初次爆發，使得在家學習的學生人數增加；

## 概 要

- 於2022年1月1日直至最後實際可行日期期間，我們學生個人平板、智慧課堂解決方案及可穿戴產品的總出貨量分別約為120,900台、1,900台及42,400台；
- 自往績記錄期間結束起，我們不斷發展我們的經銷網絡；於2022年1月1日直至最後實際可行日期期間，我們新簽約了24名線下經銷商並與18名線下經銷商終止業務關係，截至最後實際可行日期，129名線下經銷商控制的銷售點總數增加至4,608個；及
- 我們的毛利率由2020年的27.5%下降至2021年的20.8%，主要是由於原材料成本增加。同期，我們的淨利潤率由12.5%下降至10.1%，主要是由於毛利率下降。此外，我們學生個人平板的毛利率因2021年若干原材料供應不穩定導致原材料成本增加而下降，由2020年的27.5%下降至2021年的20.0%。

有關我們近期業務及財務發展的更多詳情，亦請參閱「業務—近期發展—業務及財務概要」。

### 產品供應的發展

為應對新的監管制度，我們於往績記錄期間後密切審視我們的產品，以期建立讀書郎智能教育環境。讀書郎智能教育環境是一個由AI、大數據及5G等各種先進技術賦能的以學生為中心的智能學習環境，其中包括智能學習設備產品及服務供應以及智慧學校解決方案。為進一步構建智能學習設備產品及服務供應，我們擬開發更多提供愉快及高效學習體驗的配件產品，如智能書桌、智能有聲讀物等。我們亦正在開發更多的教育內容並更專注於我們的智慧學校解決方案，智慧學校解決方案為學校提供有關員工及校園管理、教學、設施運營及物流管理方面的智慧解決方案支持。自2021年10月1日起及直至最後實際可行日期，我們已推出一系列新產品。有關我們近期新產品更為詳細的介紹，請參閱「業務—近期發展—產品供應的發展」。

於意見出台後，我們便立即終止提供我們自主開發的直播課程。除現有的錄播視頻資源及課件外，在相關法律法規允許的範圍內，我們一直在積極物色來自第三方、可從我們智能學習設備訪問的額外教輔資源。據我們的中國法律顧問告知，根據意見，(i)學科類直播課程未被完全禁止；只要滿足以下要求，仍可以提供直播課程：(a)提供商應向政府主管機關登記為非營利性機構；(b)提供商應獲得辦學許可證及／或其他必要的批准；(c)政府主管機關規定的其他要求，例如此類課程不得在節假日和工作日晚上九時正之後提供。另一方面，意見亦鼓勵向學生提供免費線上教輔資源。因此，在意見實施後，中國中央政府建立了官方的線上免費教輔資源平台，如國家中小學網絡雲平台。其他符合條件的非營利性機構亦獲得了辦學許可證及其他必要的批准，提供線上免費教輔資源，包括直播資源。自我們終止自主開發的直播資源起及直至最後實際可行日期，除了我們自己準備的錄播視頻資源外，我們還在智能學習設備上提供該等額外的線上免費教輔資源的訪問權限。

為謹慎遵守意見及其他新出台的政策，我們已尋求中國法律顧問的意見，並已對提供線上免費教輔資源的相關第三方進行全面的盡職調查，以確保該第三方有資格按照意見及其他相關政策提供教輔資源。特別是，我們讀書郎教育科技研究院的專責團

## 概 要

隊選擇及批准在我們的智能學習設備上提供線上免費教輔資源的第三方，條件是(i)該等第三方持有有效的辦學許可證(非營利性)及(ii)該等第三方及相關教輔資源已在全國校外教育培訓監管與服務綜合平台正式登記。

我們的中國法律顧問認為，基於(i)擁有非營利性機構資格、辦學許可證及其他必要的有關第三方提供線上免費教輔資源符合意見要求；及(ii)線上免費教輔資源並不構成《移動智能終端應用軟件預置和分發管理暫行規定》規定的限制性內容，由獲得了辦學許可證及其他必要批准的合資格非營利組織在我們的智能學習設備上提供線上免費教輔資源並無違反適用法律法規。

截至最後實際可行日期，我們並無發現違反任何與由符合資格的非營利性機構在我們的智能學習設備上提供線上免費教輔資源有關的相關法律法規。我們的智能學習設備可以通過第三方移動應用程序或網站訪問該等額外的線上免費教輔資源，且終端用戶可自行決定是否在智能學習設備上安裝或卸載此類移動應用程序或訪問相關網站。我們目前並無就該等免費線上教輔資源支付費用，亦無單獨向終端用戶收取費用。於物色更多提供教輔資源的第三方時，我們將持續採取審慎的方法。有關更多詳情，亦請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們未能發現或防止我們的僱員、經銷商、供應商或其他第三方的欺詐或非法活動或其他不當行為可能會對我們的業務造成重大不利影響」。我們亦將探索相關法律法規允許的新合作方式。

有關我們近期業務及財務發展的更多詳情，亦請參閱「業務－近期發展－產品供應的發展」。

### 截至2022年12月31日止年度的預期表現

截至2022年5月31日止五個月，我們的學生個人平板總出貨量及我們的營運活動受多種因素的負面影響，主要包括(i) COVID-19疫情反彈及(ii)在COVID-19疫情管控限制趨嚴，所需運輸時間延長的情況下，我們的經銷商為春節做準備而下達訂單，使得彼等於2021年12月進行採購後維持相對較高的存貨水平。鑒於COVID-19疫情自2022年5月起逐步改善，我們預期與截至2021年12月31日止年度相比，截至2022年12月31日止年度的學生個人平板總出貨量及收入將分別維持相對穩定。

根據我們的未經審計管理賬目，截至2022年5月31日止五個月，我們錄得收入較2021年相應期間減少約41.0%。截至2022年5月31日止五個月，我們亦錄得淨虧損，主要因(i) COVID-19疫情反彈導致期內收入相對較少及(ii)我們加大市場推廣及研發力度使得營銷開支及研發開支相對較高。截至2022年12月31日止年度，我們預期通過以下各項錄得淨利潤：(i)進一步擴大我們的線下經銷網絡以進入新的地方市場及接觸更多的終端用戶、(ii)加大研發力度以推出新產品及提高產品競爭力及(iii)就原材料的採購實施成本控制措施以減輕原材料價格變動的影響。此外，我們預計截至2022年12月31日止年度的淨利潤將明顯低於截至2021年12月31日止年度的淨利潤，主要是由於(i)於截至2022年12月31日止年度將產生估計所得稅開支，而我們於截至2021年12月31日止年度錄得稅項抵免是由於一家子公司的減稅優惠以及若干子公司因經營虧損或遞延稅項虧損而產生的稅項虧損、(ii)營銷開支增加，主要是由於我們計劃於截至2022年12月31日止年度進一步改善我們的營銷表現並推出營銷活動以推廣我們的服務及產品、(iii)

## 概 要

研發開支增加，主要是由於我們於截至2022年12月31日止年度加大力度開發新智能學習產品及(iv)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動確認的收益減少，主要是由於權益價值減少，其乃按獨立且合資格的估值師所釐定的估值技術計量；截至2021年12月31日止年度，我們錄得按公允價值計入損益的金融負債的公允價值收益人民幣26.6百萬元，其與向若干[編纂]投資者發行可贖回股份有關。

我們的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）由2020年的人民幣92.0百萬元減少16.3%至2021年的人民幣77.0百萬元。由於淨利潤預期將有所減少，我們估計截至2022年12月31日止年度的經調整淨利潤將明顯低於截至2021年12月31日止年度的經調整淨利潤。

除上文所述外，董事確認，自2021年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所呈報期間的結束日期）起及截至本文件日期，本集團的財務或經營狀況、債務、抵押、或然負債、擔保或前景並無重大不利變動。

### 近期監管變動

#### 教育相關法規及政策

敬請留意，近期地方和中央政府已出台多項政策，促進了校外輔導市場的健康發展，包括但不限於校外輔導班的課時限制、相關教學人員的資質、線上教育內容及教育應用程序的運營要求、監管線上及線下課程價格及處罰虛假廣告。尤其是，於2021年7月，中共中央辦公廳和國務院辦公廳印發了意見，重申政府提升義務學校教育質量並增加學校提供的教育服務多樣性的政治戰略，且表明政府倡議豐富免費線上教育內容並鼓勵學生利用該等教育內容。根據意見，校外輔導行業將面臨更為嚴格的監管限制，而學校教育將在中國的中小學學生中發揮更重要的作用。繼意見後出台了多項後續新政策，但現階段暫不確定中央和地方教育部門是否會出台其他更為嚴格的法規以規管校外輔導市場，以及該等細則的施行時間及方式以及其將如何影響我們的行業及業務運營。有關更多詳情，請參閱「監管概覽－中國教育監管制度的近期變動」及「風險因素－與我們行業及業務有關的風險－我們須遵守多項法規，且須取得及持有若干牌照及許可證，否則可能會對我們造成重大不利影響」。

經相關政府機關及我們的中國法律顧問所確認（詳述於以下段落），我們並非營運受意見直接規管的校外培訓機構。有關進一步詳情，請參閱下文「－近期與監管機構的溝通」。

#### 業務調整

我們的智能學習設備旨在激發學生的學習興趣及培養其學習習慣，不會對內含的數字化教輔資源作硬性參與規定，亦不會設立任何具體的學習目標。儘管有上文所述，我們採取審慎措施及著眼於更好地遵守政府政策，我們已檢討我們的業務運營並自2021年8月起終止提供任何直播課程。我們已徹底審查我們的網絡平台及移動應用程序以取消對任何直播課程的訪問，且我們已終止該等課程的任何申請流程。為繼續滿足相關學習需求，我們一直在為該等教輔資源製作錄播視頻資源，用戶會收到通知並被重新導向至就他們感興趣的內容搜索我們的錄播視頻資源。

我們認為終止直播課程將不會對我們的業務及財務表現造成重大不利影響，理由為：(i)過往我們並無按已提供的數字化教輔資源單獨收取費用及(ii)憑藉我們強大的教輔資源開發實力及經驗，我們能夠通過優化課件及錄播視頻資源等新監管制度允許的其他形式，維持智能學習設備上內容供應的質量及多樣性。弗若斯特沙利文於2022年1

## 概 要

月對全國1,000名學生及家長進行的線上調查研究支持該觀點。有關該調查結果的更多詳情，請參閱「業務－生產及裝配－我們的數字化教輔資源產品－近期監管變動及對教輔資源的影響」。於2021年8月至2022年5月，我們錄播視頻資源的每月總瀏覽量整體高於上年同期。與2020年同期相比，2021年1月至8月的八個月期間，總瀏覽量增加約40.9%，表明我們的線上教輔資源越來越受歡迎。因此，我們認為智能學習設備在中國的受歡迎程度及客戶需求仍然強勁，並未因意見的出台及智能學習設備終止提供直播課程（如有）而受到重大不利影響。

此外，我們認為我們過去數年的業務增長歸因於多項因素，包括但不限於(i)通過採用最新技術不斷優化我們智能學習設備的質量及功能、(ii)以錄播視頻資源、課件及直播課程（其終止前）形式提供的教輔資源的質量及數量不斷提高、(iii)我們經銷網絡的擴張，促進了智能學習設備的經銷及銷售、(iv)我們多年來進行的其他各種營銷工作及(v)已建立的聲譽及品牌知名度。此外，我們亦認為，我們的業務增長為該等因素隨時間逐漸累積的結果，無法通過任何孤立事件（即推出自主開發的直播課程）的發生而立即實現。為於直播課程終止後維持教輔資源的多樣性及質量，我們一直在就先前由直播課提供的該等教輔資源製作及上傳錄播視頻資源。我們並無直接將直播課轉換為錄播視頻格式並將其上傳到線上，而是根據義務教育課程及教學大綱框架總結要點，並製作視頻內容，以學生能夠更好理解的方式組織及呈現要點。

我們亦已終止與精選付費課程相關的業務計劃。我們相信該決定將不會對我們的整體業務和財務表現造成重大不利影響，因為(i)過往我們並無按已提供的數字化教輔資源單獨收取費用；(ii)我們僅將付費課程規劃為我們現有業務運營的補充，我們的主要收入流依然為出售智能學習設備及(iii)不提供付費課程的決定不會構成我們在實施其他業務計劃的任何困難。此外，近期實行新的監管制度，意在（其中包括）提高義務教育的質量並優化學校的線上教學方式，在此背景下，我們相信我們的智慧課堂解決方案將成為重大戰略重心和優勢，因為更多學校認可智慧課堂解決方案為營造數字化教育環境的過程中有效的教學工具。

我們亦已重新評估及優化人力資源，以使該等調整順應我們的業務營運。尤其是，我們對主要負責直播課程的全職教輔資源研發人員進行審視，根據彼等各自的技能及資質將其調配至內容研發、視覺設計、動畫開發及其他團隊。

我們認為中國智能學習設備服務市場依然明顯不平衡且未被滿足，理由是(i)根據弗若斯特沙利文報告，於2021年，中國K-12學生（即我們的目標用戶）總數約為232.2百萬名，而我們截至最後實際可行日期的註冊用戶為超過5.5百萬名，及截至2022年5月我們於過往12個月的平均月活躍用戶為超過1.4百萬名、(ii)中國有超過3,100個縣級或以上城市，但我們的線下經銷商網絡目前僅覆蓋344個縣級城市、(iii)中國有超過220,000所中小學，然而截至最後實際可行日期，採用我們的智慧課堂解決方案的學校約有320所；及(iv)根據近期新的教育監管制度，強烈鼓勵學校推行數字化改革，這些改革大大增加市場對發展成熟的智慧課堂解決方案的需求；以上所述各項反映了我們目前於地理覆蓋、學生人數或學校覆蓋方面的滲透率普遍較低，我們仍會有龐大市場需求及機遇。儘管我們作出上述調整以及市場上充斥著大量免費線上教輔資源及其他非學生專用的移動平板，我們認為我們的智能學習設備仍具吸引力且受歡迎。我們的智能學習設備具備若干競爭優勢，有關更多詳情，請參閱本文件「業務－信息技術及基礎設施」。此外，我們是中國開發及提供智慧課堂解決方案的先行者之一，業務於往

---

## 概 要

---

績記錄期間快速增長且預期將利用近期在全國範圍內促進數字平等及提升教育機會均等的有利政策繼續發展（尤其是在三線及以下城市）。

### 近期與監管機構的溝通

為更好地了解及妥為遵守該等新政策，我們與我們的中國法律顧問及聯席保薦人的中國法律顧問的代表一起參加與地方及中央教育部門進行的一系列面談。

於2021年8月11日，我們參加了與廣東省教育廳教育督導室（現更名為「校外教育培訓監管處」）一名負責官員進行的面談。我們獲告知（其中包括）(i)我們並非運營受「雙減」意見直接規管的校外培訓機構。因此，根據《中華人民共和國民辦教育促進條例》、「雙減」意見及《國務院辦公廳關於規範校外培訓機構發展的意見》，我們的當前業務無須取得辦學許可；(ii)提供錄播視頻類的數字化教育資源並不構成受「雙減」意見嚴格規管的校外培訓業務形式，符合當前監管規定；及意見鼓勵做強做優免費線上學習服務，推動教育資源均衡發展，促進教育公平；及(iii)我們於意見出台前的往績記錄期間提供直播課程，已完成運營所需的備案程序，包括獲得廣東省教育廳出具的《廣東省校外線上培訓備案證明》。

鑒於後續新政策，於2021年10月9日，我們參加了與廣東省教育廳校外教育培訓監管處的另一負責官員進行的另一次面談。我們獲告知（其中包括）(i)就我們所在的司法管轄區而言，廣東省教育廳校外教育培訓監管處為監管校外培訓相關事宜的主管部門，具有回覆與「雙減」意見有關的詢問並就意見及其他相關政策提供建議及確認的職責；(ii)我們進行業務調整後屬於教育信息化公司，不屬於受「雙減」意見直接規管的校外培訓機構，不直接受「雙減」意見及後續政策的約束；(iii)我們進行業務調整後，主營業務系銷售教育智能平板設備及相關教育智能硬件設備，並通過上述產品提供錄播視頻類的數字化教育資源，上述業務形式並不構成受「雙減」意見及後續政策嚴格規管的校外培訓業務形式；及(iv)根據「法不溯及既往」的原則，「雙減」意見及後續新政策對意見出台前我們過往提供直播課程不具追溯效力。

於2021年11月1日，我們參加了與教育部校外教育培訓監管司綜合處主任進行的面談。我們獲告知（其中包括）(i)就我們所在的司法管轄區而言，廣東省教育廳校外教育培訓監管處（我們之前於2021年8月11日及10月9日與其進行面談）為監管校外培訓相關事宜的主管部門，其具有回覆與意見有關的詢問並就「雙減」意見及其他相關政策提供建議及確認的職責；及(ii)我們進行業務營運時應當遵循我們於之前面談中自廣東省教育廳校外教育培訓監管處獲得的建議及確認及(iii)我們日後應就意見及其他相關政策向廣東省教育廳校外教育培訓監管處尋求建議。

## 概 要

根據於2021年11月1日進行的第三次面談，我們認為且聯席保薦人同意，我們分別於2021年8月11日及10月9日的面談期間自廣東省教育廳政府官員獲得的確認屬有效、充分及獲適當授權，可加以依賴以指導我們未來的業務運營。有關近期與監管機構的面談的更多詳情，請參閱「業務－近期發展－近期與監管機構的溝通」。

我們的中國法律顧問及董事認為且聯席保薦人同意，該等確認被上級機關質疑的可能性相對較低。此外，根據該等面談，我們亦獲中國法律顧問告知：(i)如面談所確認，我們銷售教育智能平板設備及相關教育智能硬件設備并通過上述產品提供錄播視頻類的數字化教育資源，並不構成受「雙減」意見及後續政策嚴格規管的校外培訓業務形式，因此將不會被視為間接規避意見，(ii)本公司現有業務不屬於「雙減」意見所嚴格規管的線上培訓業務，且日後無須為本公司的現有業務取得其他許可或執照及(iii)就我們於往績記錄期間的過往業務運營而言，在「雙減」意見頒佈前，其並未被發現違反有關法律法規。

根據中國法律顧問，根據意見，省級部門要對已備案的線上學科類培訓機構全面排查和評估，並按新標準重新辦理審批手續。此外，基於教育部及廣東省教育廳官方網站所載有關廣東省教育廳職責及職能的資料，(i)廣東省教育廳負責在廣東省地區內執行及實施教育法律、法規、指引及政策，因此廣東省教育廳為實施相關國家規則、法規及政策(包括意見)的主管部門，及負責官員負責校外輔導事宜並獲授權給出相關確認及(ii)基於以下事實：(a)廣東省教育廳是負責校外輔導事務行政管理的主管部門、(b)廣東省教育廳為教育法律法規的實際執行實體及(c)負責官員提供的確認與迄今為止已向公眾公開的其他政策、法律法規(包括意見)不存在矛盾之處，負責官員提供的確認被上級機關(包括省級教育部門(即廣東省教育廳)及／或其他國家機關)質疑的可能性較低。此外，根據面談，我們的中國法律顧問認為，在對我們的業務運營進行上述調整後，(i)提供錄播視頻資源將不會被視為間接規避意見、(ii)我們不被視為從事意見所嚴格規管的線上輔導業務，且我們日後無須為我們的現有業務取得其他許可或執照及(iii)就我們於往績記錄期間的過往業務運營而言，在意見頒佈前，我們並未被發現違反有關法律法規。

有關近期監管變動、我們的應對措施的更多詳情以及中國法律顧問對相關事宜的意見的更多詳情，請參閱「監管概覽」及「業務－近期發展－近期與監管機構的溝通」各節。亦請參閱「風險因素－與我們行業及業務有關的風險－中國教育行業目前正經歷監管和政策的變更。中國法律制度的不確定因素，尤其是教育相關的法律法規，可能會對我們造成重大不利影響並令[編纂]可得到的法律保護受限」。

### 有關網絡安全的規則

於2021年12月28日，中華人民共和國國家互聯網信息辦公室(「國家網信辦」)等13個中國監管機關發佈《網絡安全審查辦法》(2021)(「網絡安全審查辦法(2021)」)，自2022年2月15日起施行並取代於2020年4月13日頒佈的《網絡安全審查辦法》。網絡安全審查辦法(2021)規定：關鍵信息基礎設施運營者(「關鍵信息基礎設施運營者」)採

---

## 概 要

---

購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當申報網絡安全審查。網絡安全審查辦法(2021)亦規定，掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須申報網絡安全審查。截至最後實際可行日期，有關部門並無發佈任何具體的關鍵信息基礎設施認定規則，及據我們所深知，我們並無就被認定為關鍵信息基礎設施運營者收到保護工作部門的任何通知。

於2021年11月14日，國家網信辦就《網絡數據安全管理條例》(徵求意見稿)(「**數據安全條例草案**」)，連同網絡安全審查辦法(2021)統稱為「**網絡安全條例**」)公開徵求意見，適用於與在中國境內利用網絡開展數據處理活動相關的活動。數據安全條例草案亦規定，處理一百萬人以上個人信息的數據處理者赴國外上市的，或數據處理者赴香港上市，影響或者可能影響國家安全的，應當按照相關規則及法規申報網絡安全審查。然而，網絡數據安全條例草案並無作出規定明確何種情況為「影響或者可能影響國家安全」。

截至本文件日期，我們並無牽涉國家網信辦所作出有關網絡安全審查的任何調查，亦無就此接獲任何問詢、通知、警告或處罰。我們並無因網絡安全及數據保護受到任何主管監管部門的重大行政處罰、強制整改或其他制裁，亦未發生任何未決或(據我們所深知)威脅我們或與我們有關的重大網絡安全及數據保護事件或侵犯任何第三方的權利、或其他法律訴訟、行政或政府訴訟，及根據向主管部門作出的諮詢，我們無須就建議[編纂]申報網絡安全審查。有關更多詳情，請參閱「監管概覽－與網絡安全、數據安全及個人信息保護有關的法律法規」。

### 有關境外上市的規則

於2021年12月24日，中國證監會發佈《國務院關於境內企業境外發行證券和上市的管理規定(草案徵求意見稿)》(「**境外上市管理規定草案**」)及《境內企業境外發行證券和上市備案管理辦法(徵求意見稿)》(「**境外上市備案辦法草案**」)，連同境外上市管理規定草案統稱「**上市條例草案**」)，上市條例草案公開徵求意見至2022年1月23日。

倘境外上市管理規定草案按目前形式採納，中國境內企業於境外發行證券和上市的現有監管制度將全面升級及改革，並將通過採納備案監管制度監管中國境內企業直接及間接於境外發行證券和上市。根據條例草案，中國境內企業尋求直接或間接在境外發行證券及將其證券在境外上市交易的，應當向中國證監會履行備案程序，報告有關信息。境外上市管理規定草案亦訂明不得境外上市的若干情形。具體而言，存在法律法規明確禁止、威脅或危害國家安全、涉及重大權屬糾紛、中國境內企業及其控股股東或實際控制人涉及若干刑事犯罪、發行人的董事、監事和高級管理人員涉及若干刑事犯罪或行政處罰或其他情形的境外發行上市，被明確禁止。

截至最後實際可行日期，我們並無收到中國證監會或任何其他中國政府部門就新監管制度項下備案要求對本次[編纂]或我們的公司架構提出的任何查詢、通知、警告或制裁。據我們所知，我們不存在上市條例草案禁止中國境內企業境外發行上市的情形。有關更多詳情，請參閱「監管概覽－有關境外上市的法律法規」。

## 概 要

### 與外商投資限制有關的規則

2022年5月1日，國務院修訂了外商投資電信企業管理規定（「**2022年外商投資電信企業管理規定**」）。2022年外商投資電信企業管理規定（其中包括）不再規定在中國經營增值電信業務的外商投資電信企業的外方主要投資者應當具有經營增值電信業務的良好業績和運營經驗。2022年外商投資電信企業管理規定規定，經營增值電信業務的外方投資者在企業中的出資比例，最終不得超過50%，國家另有規定的除外。外商投資企業從事增值電信業務必須經工信部批准。截至最後實際可行日期，適用的中國法律、法規或規則並未就2022年外商投資電信企業管理規定的前述修訂提供明確的指引或解釋，而2022年外商投資電信企業管理規定的前述修訂的解釋及執行實際上仍不確定。我們將密切關注2022年外商投資電信企業管理規定的相關監管發展。

於2022年6月16日，透過中國法律顧問的協助，我們通過服務熱線與工信部進行電話諮詢（「**6月16日訪談**」），工信部相關人員確認且中國法律顧問對此表示同意，根據目前的監管審查慣例，(i)儘管2022年外商投資電信企業管理規定已生效，其不再規定在中國經營增值電信業務的外商投資電信企業的外方主要投資者應當具有經營增值電信業務的良好業績和運營經驗，經營增值電信業務的外方投資者在企業中的出資比例，最終不得超過50%，因此，外商獨資實體仍然不會獲授ICP許可證、(ii)現階段，2022年外商投資電信企業管理規定並無有關外資企業（並無經營增值電信業務的良好業績和運營經驗，其中外方投資者的出資比例為50%或以下）（「**新申請人**」）申請ICP許可證的詳細解釋或指引及(iii)新申請人申請ICP許可證仍須由工信部進行全面審查並作出酌情決定，實際上，於詳細解釋或指引發佈前不予批准。

基於6月16日訪談的確認及以下事實：(i)上述6月16日訪談的確認與我們在2021年4月13日與工信部進行面談所收到的確認一致、(ii)截至最後實際可行日期，我們已取得增值電信業務經營許可證、(iii) 2022年外商投資電信企業管理規定並未對修訂前已取得增值電信業務經營許可證的企業提出任何額外要求或限制及(iv)截至本文件日期，我們並無接獲任何機構有關合約安排及可變利益實體結構的任何查詢、通知、制裁或其他關注，除本文件所披露2022年外商投資電信企業管理規定的解釋及實施存在不確定性外，我們的中國法律顧問認為，上述有關增值電信業務的法律法規的變更將不會影響增值電信業務經營許可證的有效性及其合法性，且不會對我們截至最後實際可行日期在中國的實際營運產生重大不利影響。基於上述分析，董事在聽取中國法律顧問的意見後，認為2022年外商投資電信企業管理規定將不會對我們的業務及營運產生重大不利影響。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的合約安排有關的風險－我們當前的公司架構及業務經營或會受到外商投資法的影響」及「監管概覽－與外商投資有關的法律法規－與外商投資限制有關的法規」。

### 行業發展

根據弗若斯特沙利文，注意到幾乎所有先前提供直播課程的校外培訓機構均已於意見出台後短時間內終止該業務。然而，學生及家長對優質校外教育內容仍有很大需求。受近期政府有關豐富免費線上教育內容的倡議的鼓舞，預期於不久的將來市場上將有更多教育內容以錄播視頻資源的形式或其他新形式或新內容分發渠道提供予學生使用。該等實體很可能尋求與現有硬件製造商的合作，而非依賴其內部研發，以於未

## 概 要

來以相關法律法規允許的形式提供教輔資源。另一方面，眾多現有硬件製造商缺乏自行開發教輔資源的經驗及專業知識，該等製造商通常自第三方（包括我們）獲取教育內容。因此，我們認為我們開發涵蓋數字化教輔資源的優質智能學習設備的競爭優勢令我們處於有利地位，可於新教育監管制度中抓住市場機遇。

根據(i)上段所述的預計新競爭格局、(ii)上述有關中國智能學習設備服務市場（其被證實為明顯不平衡且未被滿足）的行業數據、(iii)說明終止直播課程對我們的業務及財務表現並無重大不利影響的上述分析及(iv)我們的營運於意見出台後保持穩定，董事認為，我們智能學習設備的市場需求及受歡迎程度將於日後保持穩定。

### COVID-19疫情的影響

於2019年末，由一種新型冠狀病毒(COVID-19)引起的呼吸系統疾病爆發並迅速在全世界（包括中國）蔓延。這種冠狀病毒新菌株被視為具高傳染性，並可能會對公共健康造成嚴重威脅。

由於COVID-19疫情及政府相關控制措施，我們自2020年2月2日起至2020年2月11日的十天期間內暫停了我們的生產及裝配設施。我們已於2020年2月12日全面恢復生產及裝配活動。為預防及控制疫情爆發，我們已對業務運營作出調整並制訂具體復工計劃、健康安全管理制度及應急方案。

此外，受限於地方政府為遏制COVID-19大流行蔓延而實施的各項出行限制，於2020年2月及3月，向客戶交付我們產品的物流服務暫時受到影響，尤其是受疫情嚴重影響的城市（如武漢市）的物流服務。物流服務已於2020年第三季度一切恢復正常。為幫助我們的經銷商抗擊疫情，我們推出一系列利好我們經銷商的臨時政策，包括將維修及保養服務的期限延長一至三個月，並分發免費禮品以激勵購買者。免費禮品的總貨幣價值低於人民幣28,100元，我們認為該價值並不重大且對我們的財務表現無重大影響。

另一方面，雖然在COVID-19疫情期間若干城市實施短期封鎖措施，但我們線下經銷商的整體銷售並未受到重大不利影響，主要原因為中央和地方政府推行居家線上教育政策使得市場需求激增。此外，我們的線下經銷商亦在社交媒體等網絡平台積極部署各項營銷措施，並與當地物流服務供應商合作提供送貨上門服務。

我們估計，我們產生抗疫相關開支約人民幣365,000元，主要於2020年上半年錄得及主要與為僱員購買醫療及安全用品有關。我們認為該金額並不重大，且除此之外，我們於往績記錄期間並無產生其他重大抗疫開支。

此外，於2021年，我們經歷了若干主要原材料（如集成電路及顯示屏）的全球暫時性短缺。短缺主要是由於2020年初以來的COVID-19爆發嚴重中斷全球生產活動，特別是主要電路製造商所在的台灣、日本、韓國及美國。另一方面，於COVID-19疫情期間，對筆記本電腦及台式電腦的市場需求大幅增加，使得供需情況更加緊張。暫時性短缺導致原材料成本增加，進而影響我們於相關期間的淨利潤。於2022年1月1日至最後實際可行日期期間，COVID-19疫情（包括COVID-19德爾塔及奧密克戎變種病例）不時在中國多個城市出現反彈，地方政府強化若干檢疫、進口清關及其他限制性措施。因此，於2022年1月至2022年4月，我們的生產放緩及原材料運輸出現多次延誤。

---

## 概 要

---

由於若干供應商位於深圳、東莞及中國境外地區，我們的原材料（如集成電路、顯示屏及金屬殼）的生產及物流安排因地方政府為減輕疫情傳播而採取的各項措施而暫停。截至最後實際可行日期，原材料供應及我們的製造作業已恢復正常並採取戰略措施以盡量減輕疫情反彈的影響，有關更多詳情，請參閱「業務－COVID-19疫情的影響」。此外，因COVID-19疫情管控限制趨嚴，我們的產品運輸亦遭遇多次延誤及經銷商在受影響地區運營的若干線下門店暫時關閉。因此，若干訂單的交付時間表延期，且於2022年1月至2022年4月期間部分經銷商與我們商討及延遲其訂單。截至最後實際可行日期，我們產品的運輸及交付已恢復正常。於2022年1月1日至最後實際可行日期期間，我們產品的定價並無受到COVID-19疫情反彈的影響。

於2021年8月至2021年12月期間及2022年1月至2022年4月期間，我們注意到我們的部分經銷商取消了採購訂單。總額（無論是以設備台數還是總銷售額計）並不重大，不會對我們的整體業務及財務表現造成不利影響。據我們所深知並經適當查詢，取消的原因主要是若干原材料短缺導致部分型號的智能學習設備暫時延遲交付，從而導致客戶需求發生變化及相關經銷商決定修改採購量以滿足不斷變化的需求。有關更多詳情，亦請參閱「業務－COVID-19疫情的影響」及「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－原材料供給受到意外干擾或出現延誤或與供應商的糾紛或會導致我們的生產受到干擾及出現延誤，從而令我們承擔額外成本」。

上述分析僅供說明用途，COVID-19疫情造成的實際影響將取決於其後續發展。董事將持續評估COVID-19對本集團業務及財務表現的影響並將密切監控有關風險及不確定因素。有關COVID-19對我們影響的更詳盡論述，請參閱「業務－COVID-19疫情的影響」。