

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的增長策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即每股[編纂]港元至[編纂]港元的指示性[編纂]的[編纂]）且[編纂]未獲行使，我們估計[編纂]淨額（經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]以及其他費用及開支）將約為[編纂]百萬港元。

我們目前擬將[編纂][編纂]淨額用於以下用途且相關金額載列如下：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額（或[編纂]百萬港元），將用於擴大我們的業務規模及加速我們的產品，特別是我們智能輪胎芯片、智能電芯及智能通用傳感的商業化。具體而言，我們計劃使用：
 - (1) 約[編纂]%的[編纂]淨額（或[編纂]百萬港元），採購晶圓、芯片封裝及測試服務以擴大我們產品的商業化規模，以及建立模塊製造能力以更有效地供應我們的產品。其中，我們預計(i)約[編纂]%或[編纂]百萬港元的[編纂]淨額將用於採購晶圓；(ii)約[編纂]%或[編纂]百萬港元的[編纂]淨額將用於購買芯片封裝及測試服務；及(iii)約[編纂]%或[編纂]百萬港元的[編纂]淨額將用於透過採購專業生產及測試設備建立模塊製造能力，由於本公司產品的生產需同時使用通用設備及專用設備，而通用設備通常由第三方製造商提供，故特定專用設備必須由本公司採購及擁有，其中[編纂]百萬港元將用於採購相關專用設備。我們計劃採購七台全自動校準設備、三台測試設備、五台芯片封裝設備，以及我們認為必要的其他設備。倘我們與相關供應商的關係終止，我們將收回相關設備，因為該等設備的擁有權仍屬於我們。我們認為，該等潛在終止不會對我們的營運造成重大不利影響，因為我們能夠物色替代供應商。該等設備將部署於第三方供應商設施，用於本公司產品之生產及測試。據弗若斯特沙利文所告知，於第三方供應商的設施部署專用設備的做法符合傳感SoC行業的慣例；及
 - (2) 約[編纂]%的[編纂]淨額（或[編纂]百萬港元），資助我們產品的認證，包括車規級可靠性、功能安全及質量認證（如AEC-Q100（基於失效機制的應力測試資格認證，適用於汽車應用中的封裝集成電路）及AEC-Q103（針對汽車應用中的MEMS組件的一套壓力測試資格標準）），以證明我們符合車規級標準，並縮短客戶介紹時間並增強我們的產品矩陣。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，將用於提升我們在智能輪胎芯片、智能電芯及智能通用傳感方面的先進技術及基礎技術的研發能力。具體而言，我們計劃使用：
 - (1) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，資助我們新技術及產品的持續研發，以提升我們智能輪胎、智能通用傳感及智能電芯的技術及產品，包括材料成本、加工費、知識產權許可費以及測試及驗證開支。我們的測試及驗證開支主要包括產品流片產生的成本。就智能輪胎技術而言，我們計劃在現有胎壓監測技術的基礎上，拓展至爆胎、溫度及負載偵測領域，強化我們SoC監測功能的即時性與精準度，並進一步提升能源效率。就BMS而言，由於我們僅於2022年開始投資開發wBMS SoC，且wBMS技術仍處於早期階段，商業化經驗有限，我們預期將持續投入資源完善與優化wBMS技術，以提升其技術可行性、感測精準度與可靠性，並強化其在車規級電池系統中的應用成效。就USI而言，我們預期將投資於創新性的USI相關技術，例如應用於機器人系統的技術；
 - (2) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，招聘及挽留47名在無線、傳感及SoC技術開發方面積累專業知識的高級研發人員。我們認為，擁有相關專業背景及經驗、符合我們標準的該等高級研發人員的候選者數量充足；
 - (3) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，購買硬件及軟件以加強我們的研發基礎設施及流程，包括(1) 電路設計服務器，以高穩定性及可靠性支持EDA計算的工作負載；(2) 測試工具，主要為信號生成器、示波器及頻譜分析儀等實驗室測試設備，用於支持產品設計、開發、驗證及性能測試；及(3) EDA及其他軟件；及
 - (4) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，支付我們於中國的研發中心擴建的租賃開支及相關費用。由於我們目前只有有限的辦公室場地來開展我們的研發業務，我們預期研發中心的此類擴建可以滿足我們業務規模的擴大、研發團隊的擴充及研發活動日益增長的需求。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，將用於擴大我們的國內及國際銷售網絡及提升我們的全球市場地位。具體而言，我們計劃使用：
 - (1) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，獲取及吸引國內及國際汽車OEM及一級供應商，以提高我們在全球汽車行業的市場滲透率。我們計劃通過參加相關展會及定期拜訪客戶，在國內外積極開展營銷活動，進一步提升我們的品牌知名度；
 - (2) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，建立國際銷售網絡，以維持及鞏固我們與國際客戶的協作夥伴關係，並提供本地化的客戶服務，包括招聘及挽留相關銷售人員(主要在汽車、汽車半導體、機器人、儲能或工業電子產業具備工作經驗者)。我們計劃通過組建專注於擁有豐富潛在客戶資源的特定海外市場(如歐洲及東南亞)，且主要針對此類市場的本地客戶的產品和銷售團隊，建立我們的全球銷售體系：根據弗若斯特沙利文的報告，(1) 在歐洲市場，歐洲的汽車總銷量於2024年超過18百萬輛，並預計於2030年超過20百萬輛。同時，歐洲新能源汽車銷量於2024年達到3百萬輛，預計到2030年將超過6百萬輛。歐洲汽車市場的進一步發展及新能源汽車的滲透率不斷提高推動著對汽車傳感SoC的持續強勁需求。從監管角度來看，歐洲正在加速採用先進的傳感和安全系統。例如，歐盟已將TPMS要求擴大至(EU)2019/2144號法規(一般安全條例II)項下的其他車輛類別。

未來計劃及[編纂]用途

自2024年7月起，所有新登記的車輛均強制安裝TPMS。監管範圍擴大正在推動對TPMS SoC的需求。在動力電池領域，歐盟電池新規要求加強BMS功能，包括實時電池健康監測及OTA升級能力。隨著歐洲電池產業的持續發展及對當地電池產能投資的不斷增加，BMS相關傳感SoC的需求亦有望穩步上升；(2)在東南亞市場，東南亞的汽車總銷量於2024年超過3百萬輛，預計於2030年將超過4百萬輛。同時，該地區的新能源汽車市場正進入快速普及階段，新能源汽車2024年的銷量超過0.3百萬輛，並預計到2030年將達到1百萬輛。這一增長軌跡表明，在汽車電氣化和安全功能升級的推動下，對汽車傳感SoC的需求正在加速。政策支持和當地供應鏈的發展進一步強化了這一趨勢。泰國、印度尼西亞和馬來西亞等國家正在通過購買激勵措施、基礎設施擴建以及本地化電池和新能源汽車製造計劃來促進新能源汽車的普及。該等措施預期將推動對BMS相關傳感SoC的需求。同時，東南亞主要國家的安全標準逐步收緊，促進TPMS及動力總成監控傳感器等傳感技術的廣泛部署。隨著東南亞加速向智能、電驅過渡，OEM和售後市場領域對先進汽車傳感SoC的需求預計將持續增長；及

在歐洲市場，我們通過利用與全球一級供應商及汽車OEM的長期合作關係來獲取市場份額。例如，我們已與法國的一家全球一級供應商進入為期多年的驗證程序，我們已成為其BLE TPMS SoC的供應選擇之一。此外，截至最後實際可行日期，我們正與歐洲一個汽車傳感器品牌就我們的智能通用傳感進行深入的商業談判。在東南亞市場，我們的戰略以本地化供應鏈協同及跟進客戶模式為中心。通過在馬來西亞建立業務，我們預期將受惠於其優惠的自由貿易政策，這可能降低貿易成本、提升產品競爭力並支持我們向海外市場擴張。通過VIATIRE，我們擬利用馬來西亞的地理位置及自由貿易政策優勢，向北美、東盟及歐洲進行擴張，優化我們的全球產能佈局並增強供應鏈韌性。EIS股東根據合營協議成立的獨立公司，其創始團隊多年來一直涉足北美汽車零部件市場，並擁有市場拓展經驗及既有客戶資源。我們相信，這將有效支持VIATIRE產品在北美的營銷及銷售推廣，加快市場滲透，並有助建立品牌知名度及行業聲譽。我們相信，有關安排為我們擴展至北美市場提供更便利的市場准入及更高的商業可行性。詳情請參閱「業務－商業化－我們的海外業務」。我們將聘請當地法律顧問提供建議，並確保我們在歐盟及東南亞市場持續符合相關監管規定。

董事認為，海外擴張計劃不大可能受到當前美國出口限制及關稅政策的影響，主要是基於以下考量：(1)由於歐洲汽車製造商、汽車零部件供應商及工業公司通常經營相對獨立的供應鏈及研發系統，且彼等主要依賴境內、歐洲或中國的供應鏈合作夥伴；(2)我們向東南亞市場擴張，部分是由供應鏈多元化及區域營運部署所推動，且相關活動並非針對美國市場，亦不依賴受出口限制的美國原產技術；及(3)目前美國出口管制對我們向美國銷售的影響亦有限，原因是這些管制目的為規管指定領域的美國出口，通常不

未來計劃及[編纂]用途

對美國人士對我們產品的採購施加限制。為應對不同地區不斷變化的監管要求及客戶需求，我們正在馬來西亞等地建立雙軌供應鏈能力，我們相信這將增強我們海外擴張策略的韌性及可行性。

- (3) 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，改善我們對客戶的技術支持，如建立現場支持服務。我們預期按照與特定及／或關鍵客戶協定的臨時基準提供該等技術支持，以促進產品採用及進一步升級。

下表載列按年度劃分用於上述所討論用途的[編纂]的計劃時間表。

	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	合計
	(百萬港元)					
擴大我們的業務規模，並加速新產品 的商業化進程.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升我們在智能輪胎芯片、智能電芯 及智能通用傳感等先進技術與基礎技術 的研發能力.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
拓展國內外銷售網絡，提升全球 市場影響力.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]百萬港元)，將用於戰略投資或收購，以實現長期發展目標。我們在國內及國際市場尋求潛在投資及收購機會，旨在提升我們的研發能力、擴大我們的產品組合及多元化我們的客戶群。在評估潛在投資或收購目標時，我們將主要考慮與我們現有產品組合具有協同作用或互補性，且與我們的企業理念及增長策略一致的目標。具體而言，我們將基於潛在目標的芯片研發與設計的技術能力、業務規模、現有銷售渠道以及相關行業經驗(如工業電子)等因素進行評估。我們預期該等潛在目標的年收入將不低於人民幣5.0百萬元。該等潛在目標的示例包括(1)專門從事車規級半導體的fabless公司；及(2)工業電子領域的fabless公司。我們期望對合適目標的成功投資及／或收購將進一步提升我們於半導體領域的技術能力及增加我們在新興行業的銷售額。根據弗若斯特沙利文報告，全球有超過2,000個潛在目標符合我們的標準。根據我們的投資管理程序，我們應指定專人或部門或合資格機構執行針對具體項目的可行性評估，包括該等投資項目的風險及回報。我們亦應對潛在投資對象的資本及信用狀

未來計劃及[編纂]用途

況進行盡職調查，以及對第三方共同投資者（如有）進行盡職調查。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在投資或收購目標。因此，我們的收購或投資形式（例如，多數或少數權益）取決於與目標公司及投資夥伴（如有）的商業協商。

- 約[編纂]%的[編纂]淨額（或[編纂]百萬港元），將用於營運資金及其他一般公司用途。

倘[編纂]定於低於或高於指示性[編纂]的[編纂]，則上述[編纂]的分配將按比例調整。我們將獲得[編纂]淨額[編纂]百萬港元（假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]的[編纂]）及[編纂]淨額[編纂]百萬港元（假設[編纂]為[編纂]港元，即[編纂]的[編纂]，且[編纂]未獲行使）。因[編纂]獲行使而收取的任何額外[編纂]亦將按比例分配至上述用途。倘[編纂]獲悉數行使，經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]以及其他費用及開支且假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]的[編纂]），我們將獲得[編纂]淨額[編纂]百萬港元。

倘[編纂]淨額並未立即用於上述用途，我們僅將[編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或其他經授權金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律法規）的計息賬戶。若我們為推進上述計劃而產生的開支超過[編纂]淨額，我們可能會獲得債務融資和另類股權融資。