



緒言

本集團的主要業務為開發、設計及銷售中檔市場數碼視聽產品，包括 IC 錄音機、MP3播放機及 DVD 播放機。於往績期間，由於本集團的財務及管理資源有限，故並無生產本身的產品，而只進行市場推廣、設計、開發、質量控制及生產過程的監控。

本集團的產品銷售予日本(即東京)及香港的進口商、出口商及分銷商。於往績期間，本集團於日本市場的銷售額分別佔本集團總營業額約49.2%及61.0%，於香港市場的銷售額則佔去餘下的百分比。由本集團售予香港客戶的產品通常由該等客戶再分銷至其他市場如中國或其他亞洲國家，分別為台灣、新加坡、馬來西亞及印尼，而銷售往日本的产品則再分銷往東京、橫濱、大阪、名古屋及廣島。

本集團將其產品分包予兩間在中國設有工廠的原設備製造商生產，此等原設備製造商主要從事製造及買賣消費電子產品業務，例如 MP3 播放機、高級音響器材、DVD 播放機、IC 錄音機等視聽產品及集成電路晶片等電子產品。這些原設備製造商為獨立第三方，於中國廣東省擁有製造設施。為保證本集團由原設備製造商生產的產品的質素，本集團已成立一個由李先生負責的生產及質量控制部門，於最後可行日期，該部門共有兩名員工。為密切監察生產工序、確保產品質量及準時交付，生產及質量控制部門的員工會每月兩次造訪原設備製造商的生產廠房，實地監察生產狀況，進行產品測試，並向執行董事報告有關情況。本集團的生產及質量控制部門設於本集團的香港總辦事處。於最後可行日期，本集團總辦事處有十七名員工。

於往績期間，除採購訂單外，本集團並無與其原設備製造商訂立任何協議及／或諒解備忘錄。採購訂單乃由本集團視情況與其原設備製造商逐次訂立，內容主要包括產品價格、付款條款及產品規格等條款。本集團與其原設備製造商或客戶之間並無訂立任何分佔溢利安排或長期製造合約，但董事相信，基於中國有眾多原設備製造商，本集團於需要時另覓原設備製造商生產時不會有重大困難。此外，董事相信，長期製造協議可能(其中包括)引致本集團必須提供產量預測及每年作出最低購買額，會限制了本集團應付客戶訂單季節性波動之能力，因此並不適合本集團或不符合本集團之利益。此外，原設備製造商均非本集團之獨家製造商。於往績期間，本集團並無任何嚴重延遲交付產品之紀錄。

由於本集團並非於中國經營業務，故本集團就於香港及向日本銷售其產品時毋須取得任何由中國監管機關發出之牌照、證書或批文。



產品

本集團設計及開發各式各樣的數碼視聽產品，可分為 IC 錄音機、MP3 播放機及 DVD 播放機。

下表按產品類別載列本集團於往績期間的營業額：

	截至三月三十一日止年度			
	二零零一年		二零零二年	
	千港元	%	千港元	%
IC 錄音機	7,133	53.3	7,956	52.1
MP3 播放機	5,524	41.2	5,408	35.5
DVD 播放機	738	5.5	1,890	12.4
	<u>13,395</u>	<u>100</u>	<u>15,254</u>	<u>100</u>

IC 錄音機

IC 錄音機乃採用數碼訊號為主要錄音形式的手提式錄音機。本集團設計及開發的錄音機一般具備以下功能：

- 錄音長達220分鐘。
- 記錄多達127個訊息。
- 雙向錄音模式。
- 聲控操作系統功能。
- 便攜式 IC 微型磁碟，兼高速串列通訊功能。
- 內置高靈敏度麥克風。
- 內置優質揚聲器。
- 外置麥克風及耳機。
- 自動斷電。

IC 錄音機主要用於研討會、專業會議、語言學習及教學。

本集團目前提供三種 IC 錄音機型號(即 SV-338 型號、VOR-20 型號及 VSIR-408 型號)，價格介乎390港元至470港元不等。於往績期間，本集團錄得 IC 錄音機的銷售額約為7,100,000港元及8,000,000港元，分別佔本集團總營業額約53.3%及52.1%。



該三種不同型號特點及設計各異：

SV-338 型號 — 屬於基本 IC 錄音機型號，具備錄音及 VOS 主要功能。

VOR-20型號 — 除具備類似 SV-338 型號之主要特點外，亦擁有額外功能，可將經錄音之數據以 115kb/s 串連通訊接駁至電腦。

VSIR-408 型號 — 具備類似 SV-338 型號之主要特點，另外內置 64M bit 快閃記憶體，可錄音長至四個小時。

各種型號亦具備多款設計以配合不同要求。不同型號之主要客戶年齡組別介乎 15至40歲之間。

MP3 播放機

MP3 播放機可播放 MP3 格式的電腦檔案。本集團所設計及開發的 MP3 播放機一般具備以下特點：

- 錄音長達 128 分鐘。
- 播放 MP3 格式檔案及 ADPCM 格式語音檔案。
- 高速上載／下載 USB 介面。
- 以內置麥克風錄音。
- FM 收音機，兼內置調諧器。
- 含 32 MB 記憶體，可儲存 128 kbps MP3 檔案或錄製 32 kbps 語音檔案。
- 外置多媒體卡槽。
- 古典、搖滾、流行、爵士、低音結他、的士高等各種聲音檔案。
- 點陣式液晶顯示。
- 播放、暫停、快進、跳播、隨機播放。

MP3 播放機主要用作音響娛樂用途。

本集團目前提供四種 MP3 播放機型號 (即 KANA-2000 型號、KANA-21 型號、CYC-21 型號及 MEGG-21 型號)，價格介乎 350 港元至 470 港元不等。於往續期間，本集團錄得 MP3 播放機的銷售額約為 5,500,000 港元及 5,400,000 港元，分別佔本集團總銷售額約 41.2% 及 35.5%。

該四種不同型號特點及設計各異：

KANA-2000 型號 — 主要特點為 MP3 格式解碼功能，可播放長達8小時，記憶卡以微型快閃咭I/II類型支援。

KANA-21 型號 — 除 KANA-2000 型號之基本特點外，額外特點為於接駁 USB 能源至電腦時，上載及下載數據更為穩定。

CYC-21型號 — 已包括 KANA-2000 型號之基本特點。此外，亦加入閱讀卡功能，與可拆除硬盤相似。

MEGG-21 型號 — 除 KANA-2000 型號之基本特點外，更具備 ADPCM 格式錄音功能、可擴大記憶槽及收音機。

各種型號亦具備多款設計以配合不同要求。不同型號之主要客戶年齡組別介乎15至50歲之間。

其他數碼視聽產品

本集團亦設計、開發及銷售數碼視聽產品，其中主要包括DVD播放機。於往績期間，本集團錄得 DVD 播放機的銷售額約為700,000港元及1,900,000港元，分別佔本集團總銷售額約5.5%及12.4%。

DVD 播放機

DVD 播放機可播放多種數碼格式影像光碟。本集團所設計及開發的 DVD 播放機一般具備以下特點：

- DVD 播放機，可播放VCD、CD-DA、MP3。
- NTSC 及 PAL 線路。
- 字幕支援 (多達32種語言)。
- 可播放 DTS 數碼聲響。
- 多達八個聲軌，支援多種語言。
- 複合視像、超級視像及 Y PrPB (RGB) 輸出。
- 同軸及光纖數碼輸出。
- 42鍵式遙控器。
- 杜比數碼 (AC3) 解碼5.1聲道。
- 2個同向混合語音輸出頻道。



- HDCD。
- 卡拉 OK。
- 96KHz/24-Bit 數碼模擬轉換。
- 屏幕顯示。

本集團目前提供兩種 DVD 播放機型號 (即 106-E 型號及 DV-850 型號)，價格介乎 1,000 港元至 2,000 港元不等。

該兩種不同型號特點及設計各異：

106-E 型號 — 主要特點包括播放 DVD/VCD/CD-DA/MP3，有多達 8 個聲軌多種語言支援，可選擇屏幕比例及可顯示 32 種語言字幕。

DV-850 型號 — 主要特點與 106-E 型號類似，惟外形較 106-E 型號時尚及小巧。

兩種型號之主要客戶年齡組別介乎 15 歲至 50 歲之間。

收入模式

董事相信，數碼視聽產品 (包括 IC 錄音機、MP3 播放機及 DVD 播放機) 之銷售於不久將來仍為本集團之主要收入來源。銷售數碼視聽產品之收入乃於交易結果獲可靠計算及於交易相關之經濟利益可能流向本集團時確認。

本集團收取之價格乃視乎客戶需求就每項訂單與客戶磋商。本集團之價格政策乃參考下列因素後釐定：

- 產品特點及功能；
- 訂單數量；
- 市況及市價；
- 生產準備時間；
- 付運目的地；
- 與客戶關係；及
- 日後之發展潛力。

除上述因素外，本集團亦致力維持高於成本之合理利潤，因此擬以服務及產品質素代替價格進行競爭。董事相信本集團現時採用之價格政策可確保本集團之競爭力及獲利能力。

銷售及市場推廣

銷售

於往績期間，本集團營業額按其主要市場的地域分佈分析如下：

	截至三月三十一日止年度			
	二零零一年		二零零二年	
	千港元	%	千港元	%
日本	6,588	49.2	9,307	61.0
香港	6,807	50.8	5,947	39.0
	<u>13,395</u>	<u>100</u>	<u>15,254</u>	<u>100</u>

於往績期間，該等產品全部以本集團客戶的品牌名稱出售。

本集團的產品銷售予日本及香港的進口商、出口商及分銷商。於往績期間，本集團於日本市場的銷售額分別佔本集團總營業額約49.2%及61.0%，於香港市場的銷售額則佔去餘下的百分比。由本集團售予香港客戶的產品通常經該等客戶再分銷至其他市場如中國或其他亞洲國家，分別為台灣、新加坡、馬來西亞及印尼，而銷售往日本的产品則再分銷往東京、橫濱、大阪、名古屋及廣島。於最後可行日期，除正常銷售合約外，本集團並無與任何第三方訂立任何長期分銷協議或意向書，而本集團亦無在香港、日本或其他地區設立任何代表辦事處。於往績期間，出售予香港客戶之貨品百分比分別佔總營業額約50.8%及39%；而餘下百分比則為出售予進口商及分銷商之貨品。本集團並無向轉售或分銷本公司產品至其他國家之分銷商收取佣金。

銷售予香港客戶之產品於香港交貨，本集團不會負責為客戶出口產品至中國或其他地方。

付款乃透過信用狀、電滙及記賬方式進行。於截至二零零一年三月三十一日止年度內，透過信用狀、電滙及記賬方式付款的銷售額分別佔本集團總營業額約零、49.2%及50.8%，而於截至二零零二年三月三十一日止年度內，透過信用狀、電滙及記賬方式付款的銷售額則分別佔本集團總營業額約2.0%、61.0%及37.0%。客戶通常以美元或港元付款。截至二零零一年三月三十一日止年度，以美元支付之款項佔總



付款額約49%，而以港元支付之款項則佔餘下百分比。截至二零零二年三月三十一日止年度，以美元支付之款項佔總付款額約61%，而以港元支付之款項則佔其餘百分比。鑑於香港兌美元匯率固定，董事認為外匯風險為微不足道。因此，本集團於往績期間並無作出任何對沖安排。







本集團根據與客戶建立的業務關係的長短、其過往付款紀錄及財務實力，通常給予客戶最多30天賒賬期。各客戶的信貸條款及限額全部須經其中一名執行董事檢討及批准。由於信貸管制嚴格，本集團於往績期間未嘗任何收款問題，因此毋須作任何呆壞賬撥備。於往績期間，本集團概無向其客戶提供任何免費保證。此外，於往績期間，本集團亦無任何銷售退貨。於二零零一年三月三十一日及二零零二年三月三十一日，尚未償還之結餘賬齡均少於90日。所有尚未償還之結餘已於年結日後償還。

截至二零零二年三月三十一日止兩個年度各年，本集團最大客戶分別佔本集團總營業額約39.0%及31.8%，而本集團五大客戶則分別佔100%及100%。截至二零零二年三月三十一日止年度，本集團與其五大客戶各自之關係均已持續逾兩年。於截至二零零二年三月三十一日止兩個年度內，董事或緊隨配售及資本化發行後將擁有本公司已發行股本5%以上的任何現有股東或彼等各自的聯繫人士概無於本集團五大客戶中擁有任何權益。於各年度之往績期間，本集團均分別有5名客戶。於最後可行日期，本集團共有6名客戶。董事認為，由於本集團目前正在處於建立客戶基礎階段，故客戶數目有限僅屬暫時性而已。本集團計劃在未來擴大客戶基礎。

市場推廣

於最後可行日期，本集團的銷售及市場推廣隊伍共有8名員工，其中5名駐於香港，3名則在日本。銷售及市場推廣隊伍由安川先生領導，負責推廣本集團之服務及產品。目前，本集團之市場推廣活動主要採用直銷形式進行，對象為最終可能將產品出口至中國及其他海外市場(例如新加坡、印尼及馬來西亞)的日本及香港進口商、出口商及分銷商。該隊伍亦會定期與客戶舉行會議，從而向客戶提供本集團最新產品的資料。

本集團亦向客戶提供售後服務，包括維修及技術諮詢等服務。然而，該等服務之費用則由客戶自行承擔。

本集團已於香港申請將「 VISO」及「」商標註冊。該等註冊申請均有待香港商標註冊處批核。如無不可預知之情況，董事預期本集團於截至二零零四年三月三十一日止年度前應可獲得有關商標註冊。本集團亦計劃將「 VISO」及「」商標在日本及本集團擬出售貨品之其他市場註冊。於最後可行日期，本集團並未申請將「 VISO」及「」商標在日本及該等其他市場註冊。本集團擬在日後以本身的牌銷售產品。



生產及品質控制

本集團負責產品的設計、開發、品質控制及生產過程的監督。

以下為進行品質控制程序之檢查標準：

- (i) 就產品質素進行多項測試(運用測試機器)；
- (ii) 就產品運作狀況及功能進行隨機檢查(不運用測試機器)；及
- (iii) 實際監察生產過程，以確保進行適當之生產程序。

本集團採取「增值」之態度，注重產品的設計及開發。本集團將產品分包予兩家在中國設有工廠的原設備製造商生產。本集團已訂立若干標準(例如生產品質、生產設施及價格)，以篩選生產本集團產品的原設備製造商。在發出生產訂單之前，本集團就最終產品的規格及生產元件的選擇與原設備製造商進行討論。產品訂單乃由本集團視情況與原設備製造商逐次訂立，內容主要包括產品價格、付款條款及產品規格等條款。本集團並無與其任何原設備製造商訂立溢利分佔安排或長期製造合約，惟董事認為，由於中國有眾多原設備製造商，故本集團不難尋求替代原設備製造商生產其產品。此外，董事相信長期製造協議可能(其中包括)引致本集團必須提供產量預測及每年作出最低購買額，會限制了本集團應付客戶訂單季節性波動之能力，因此並不適合本集團或符合本集團之利益。原設備製造商均非本集團之獨家製造商。

於最後可行日期，生產及品質控制部門由李先生領導，並由兩名員工作支援。該隊伍之主要職責是確保產品的品質。為密切監察生產過程，生產及品質控制部成員會每月兩次造訪原設備製造商之生產廠房，實地監察生產狀況、進行產品測試，並向其中一名執行董事匯報。由於本集團於品質控制方面所作的努力，本集團於往績期間未嘗退貨或產品責任索償。

本集團會在收到客戶的確認訂單後發出生產訂單，並通常支付訂單貨值約50%作為訂金。本集團一般要求原設備製造商只向若干經本集團預先批准的供應商採購原料，以確保嚴格控制質量。本集團對原設備製造商所進口或採購的原材料，概不負責。本集團產品之主要原材料為綜合電路板、塑膠外殼、印刷電路板及液晶體顯示器。於往績期間，本集團從未遇上任何原材料短缺問題。原設備製造商之平均生產



週期約為45日。本集團向原設備製造商購買製成品，而有關價格已包括所有原料、生產成本及原設備製商之毛利。本集團相信，該項安排在控制產品之價格及品質方面均見成效。

於最後可行日期，由於有關製造設施並非由本集團管理或操作，故本集團並無就其生產過程獲頒任何獎項或認證。本集團有意待日後開始於本身設施製造貨品後申請 ISO 9002。

就董事所知悉，本集團出售之貨品毋須經任何有關機關之特定批准，亦毋須符合出售本集團產品之市場上任何有關監管機關及／或監管團體實施之任何標準。

本集團向原設備製造商購貨均以記賬方式支付，信貸期最多為60天。

截至二零零二年三月三十一日止兩個年度各年，本集團最大供應商（一名電子產品製造商）的採購額分別佔本集團總採購額約51.4%及51.0%，而本集團僅有的兩名供應商則分別佔其全部採購額。於截至二零零二年三月三十一日止兩個年度，董事及於緊隨配售及資本化發行後擁有本公司已發行股本中5%以上權益之任何現有股東或彼等各自之聯繫人士，概無於本集團兩名供應商中任何之一擁有任何權益。

研究、設計與開發

鑑於行業不斷變化及本集團須緊貼最新發展動態及保持市場競爭力，本集團十分著重研究及開發工作。

本集團的研究及開發工作著重於提升本集團產品的功能，以及加強數碼視聽產品的主要組件集成電路晶片的軟件開發。

本集團擁有經驗豐富的硬件及軟件工程師，負責所有研究及開發工作。於最後可行日期，本集團於香港設有一支由兩名研究及開發員工組成的小組，由本集團的首席技術總監蘇耀強先生及李經緯先生領導。蘇耀強先生及李經緯先生之經驗及背景於本售股章程「董事、審核委員會、高級管理層及員工」一節中「高級管理層」一段作進一步披露。

於往績期間，本集團產生的研究及開發費用分別約為400,000港元及500,000港元。



在大多數情況下，本集團的研究及開發小組之工作程序如下：

產品構思

產品構思由銷售、工程師或管理人員提出。為緊貼現時數碼視聽產品之發展趨勢，本集團通常透過每月舉行會議及拜訪客戶來與客戶保持密切聯絡，並透過互聯網及其他刊物獲取有關技術及行業標準的最新發展資料。

研究、設計及開發

產品構思一經批准，研究及開發小組即開始產品樣本的研究、設計及開發工作。此步驟均涉及軟件及硬件之研究及開發工作。

試行

樣本完工後，本集團會測試樣本，以解決任何技術問題。

商業投產

測試經批准並完成後，本集團將開始生產該產品。

本集團有關研究及開發的支出主要包括內部工程人員的薪酬、採購有關物資及設備、相關辦公室支出及開銷。本集團採納的會計政策為不在財務報表中將其研究及開發支出撥充資本。於往績期間，本集團的研究及開發支出分別約佔本集團總營業額之2.9%及3.1%。該等成本於產生時列為支出。

於往績期間，本集團完成設計及開發3種 IC 錄音機型號、4種 MP3 播放機型號及2種 DVD 播放機型號。

本集團為保障其知識產權，已採取以下各項措施：

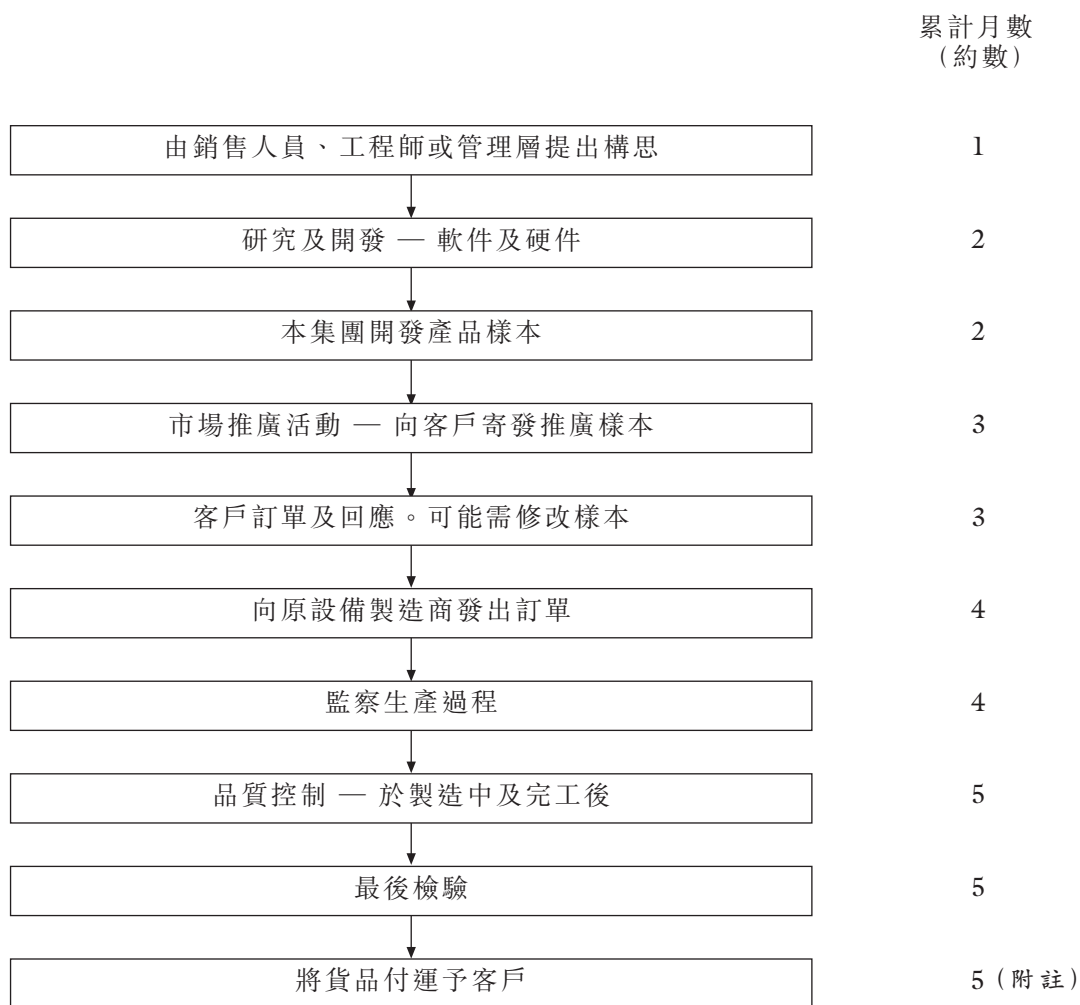
- 限制取得軟件來源編碼（即程式之存取編碼）之僱員人數；
- 使用預先批核之部件供應商及原設備製造商；
- 監察生產過程；及
- 銷售予已與本集團建立良好關係之客戶，原因為該等客戶重視穩固可靠之供應商，因此不會進行任何可能損害雙方業務關係之行動。

董事相信，採取上述措施足以保障本集團的知識產權。



運作流程

本集團之一般運作流程如下：



附註：整個過程之時間約為5個月。

就現有產品型號之訂單而言，自客戶發出訂單起至交付貨物之時間約為兩個月。

知識產權

於往績期間，本集團已於香港申請將「VWSO」及「」商標註冊。有關該等商標的詳情載於本售股章程附錄四「知識產權」一節。



競爭

根據董事所得資料，數碼視聽產品市場可分為三個市場部份：高檔市場、中檔市場及低檔市場。高檔市場指國際品牌，中檔市場指知名度較低的優質貨品，而低檔市場則指低成本的基本貨品。董事認為，本集團的產品主攻中檔市場，此乃由於競爭對手較少，故競爭程度不及低檔市場般激烈。董事認為本集團產品之價格與其他品質、功能及設計相若之產品比較，即使並非較低，也保持相若水平。於最後可行日期，就董事所知，目前在中國存在超過10間製造商可製造及銷售功能及品質與本集團產品相若的產品。董事相信，本集團較該等競爭對手享有以下競爭優勢：

- 對本集團之主要市場日本有深入了解。本集團於日本及香港市場出售貨品已有逾三年時間，而安川先生及李先生均於該等市場擁有逾五年之銷售及市場推廣經驗；
- 與客戶及供應商之悠久關係。本集團與客戶及供應商已建立逾三年之關係，而安川先生及李先生與該等客戶及供應商均已建立逾五年之商務及個人關係；
- 實力雄厚的研究及開發隊伍，能夠與市場變化及需求保持同步。IC 錄音機及 MP3 播放機所需之軟件及硬件均由本集團開發及設計，而產品之特色及功能亦與市場上同類產品保持同步；及
- 已於亞洲區內建立起具規模及廣泛之地域分銷網絡，覆蓋日本及香港。在提及本集團廣泛之地域分銷網絡時，董事已考慮售予香港客戶的產品通常再分銷至其他市場如中國或其他亞洲國家，分別為台灣、新加坡、馬來西亞及印尼，而售予日本客戶的產品則通常再分銷往東京、橫濱、大阪、名古屋及廣島市場。

有關進入中檔市場之新參與者方面，董事認為，由於新公司需要若干時間方可建立廣泛之客戶網絡及研發隊伍以開發產品所需軟件，因此加入該市場須面對若干障礙。

競爭權益

於最後可行日期，本公司董事、主要股東及初期管理層股東及彼等各自之聯繫人士並無於正與或可能與本集團構成競爭之業務擁有任何權益。