
業 務

概覽

我們是一間獨立設計公司(IDH)，消費電子產品的電子元件(主要為IC及面板)銷售(如多媒體播放器(如DVD、數位音頻播放器及藍光播放器)、平板電腦、機頂盒、視頻成像裝置、電子學習輔助工具及電子書)連同向OBM及ODM提供IDH服務。

我們的業務集中於消費電子產品分部(目前由分拆後的時捷集團負責的該等產品除外)，專門從事音頻及視頻編碼及解碼(即記錄及播放音頻和視頻信號)。

我們作為IDH的核心競爭力及業務模式是通過向客戶(為消費電子製造商)提供以下服務，為其提供統包解決方案建議及採購合適的電子元件：

- 訂製參考設計－客戶可根據其規格加強或修改的系統樣本設計(如模組式或程序)；
- PCB佈局設計；
- 應用軟件設計；及
- 固件設計，是一類充當IC與應用軟件之間的中介的軟件操作系統。

我們因應客戶要求直接向供應商或向其授權分銷商採購合適的電子元件(主要為IC及面板)後，我們會以一系列產品為客戶提供協助，包括制定適切的解決方案以為其產品提供適用的軟件設計服務，或設計統包解決方案，即有關選用IC及應用軟件設計的建議，以讓客戶可使用電子產品。如本節「我們的業務模式」一段所詳盡闡釋，IC被視為消費電子產品的「大腦」。為了讓該等IC可發揮應有功用，我們會設計在產品內操作及辨識IC所需的軟件。

於往績記錄期內，我們的六大暢銷產品包括多媒體播放器(如DVD及數位音頻播放器)、平板電腦、機頂盒、視頻成像裝置(如運動相機、行車記錄儀、航拍機及數碼靜態相機)、電子學習輔助工具及電子書的零件。進一步詳情載於本節「產品」一段。

於往績記錄期內，我們錄得的收益分別為約711.34百萬港元、962.88百萬港元及505.63百萬港元，而我們的股東應佔除稅前溢利分別為約13.69百萬港元、20.03百萬港元及8.93百萬港元。

業 務

本集團於往績記錄期的經審核財務資料載列如下：

	截至		截至
	十二月三十一日止年度		二零一五年
	二零一三年	二零一四年	六月三十日
	(千港元)	(千港元)	止六個月
			(千港元)
收益	711,336	962,876	505,627
毛利	34,785	46,588	20,963
除稅後溢利	13,691	20,032	8,929
資產淨值	72,099	81,972	84,980
經營現金流量	13,490	25,661	11,713

我們的競爭優勢

董事認為，本集團已準備就緒捕捉電子市場上的增長機遇，並得益於其現有及潛在客戶對相關服務的需求增加。董事認為，以下競爭優勢是本集團成功的關鍵因素，有助本集團日後進一步發展其業務。

1. 適應及應對式商業方式

消費電子行業節奏快速且不斷演變。為了緊貼市場，我們力求採取適應及應對方式。除了研讀行業相關著作、出席展覽及貿易展以掌握市場趨勢外，我們的銷售及營銷團隊會舉行每週例會，討論市場上的最新產品、其市場接受度，以及客戶所建議的新項目的可行性。

我們相信，我們與客戶和供應商分享討論成果及與其進行定期討論，有助其各自於此不斷演變的市場擴充業務及／或適應市況。我們認為，我們的業務受客戶的發展情況所影響。我們相信，與現有客戶就最新行業趨勢及新產品進行定期討論是非常重要的。我們會定期為現有客戶提供有關最新市場趨勢及概念的意見。我們能夠協助我們的客戶開發新產品應對最新行業趨勢，而我們認為這是其業務增長的必備條件。我們的信念是：我們採取與客戶緊密合作的策略，可讓我們的客戶及供應商共同增長及獲益。我們亦相信，我們於此行業的豐富經驗及淵博知識對客戶的業務十分重要，並因此令我們擁有競爭優勢。

2. 已建立並持續擴大的客戶基礎

我們經營業務超過14年。我們相信，我們已成功發展為獲客戶及商業夥伴認可的知名IDH公司。

業 務

我們相信通過提供優質服務建立了穩定的客戶基礎並同時不斷吸納新客戶。我們已與眾多客戶建立穩固的長遠關係。於最後實際可行日期，我們的十大客戶中有六名與我們進行貿易超過五年。於往績記錄期內，我們的活躍客戶（即至少每月向我們作出訂購的客戶）持續增長。於往績記錄期內各期間結束時，我們擁有108名、122名及132名活躍客戶。於最後實際可行日期，我們已為約151名活躍客戶提供IDH服務。我們的目標是全力保持優質服務，以進一步擴大客戶基礎。

3. 音頻及視頻電子領域的專業知識

我們認為，任何客戶的其中一項主要考慮因素為IDH是否各自所屬領域的專家。我們大部分產品與音頻及視頻電子產品有關，而我們相信，我們與客戶和供應商的長遠關係令我們在IDH音頻及視頻消費電子產品領域上的地位更加鞏固。根據CIC報告，我們按IDH收益計為中國消費電子IDH市場的十大參與者之一。有關進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

4. 經驗豐富並擁有良好往績的管理團隊，以及專注處理人力資本

我們深信，我們的管理及專業團隊成員是本集團的最寶貴資產。我們的團隊由擁有豐富經驗及專業知識以及專業技能的員工組成，以為客戶提供IDH服務。我們的高級管理層成員亦於在任期間貢獻其重要經驗並獲得客戶認可。

我們的管理團隊負責在工程及銷售團隊員工的支持下執行策略目標及政策。我們的管理團隊致力建立具備才能及衝勁的領導團隊，以培養以客為主的文化、鼓勵創新及提升營運效率。我們其中兩名執行董事兼本集團創辦成員張偉華先生及魏衛先生擁有豐富的行業及技術知識，並與我們的供應商及多名客戶建立長遠關係。

除了張偉華先生及魏衛先生外，我們亦有一個由約29名工程師組成的團隊，負責為客戶開發及設計解決方案，以及協助客戶處理生產過程中可能會遇到的技術問題。我們相信，我們的工程團隊有能力為從事各類消費電子產品業務的客戶提供多種IDH服務。我們相信，員工穩定性對我們為客戶提供持續及穩定的服務非常重要，因此，我們願意投入時間和資源培訓員工。

業 務

為了激勵員工，我們已按集合基準制定一個按除稅後溢利10%至15%計算的全年溢利分享計劃。此溢利分享計劃旨在讓僱員可依據我們於該財政年度的財務表現（作為團隊）以及個人工作經驗及貢獻獲得獎勵。

此外，我們會向對本集團營運及未來發展十分重要的主要僱員提供購股權作為長期激勵。有關我們為僱員提供的福利的進一步詳情，請參閱本節「僱員－員工福利」一段。

我們亦積極鼓勵專業員工增值及發展，鼓勵其參與由供應商舉辦的培訓課程，以繼續發展及提升專業技能，以及更了解發售中的新產品及接收定期最新消息。

5. 我們擁有較高百分比的專業工程師

於最後實際可行日期，在本集團的86名員工中，29名是專責消費電子領域的工程師，我們分類如下：

- a) 研發工程師－我們的研發工程師負責解決新產品的設計問題。彼等亦會研發現有產品以作出改良。
- b) 生產工程師－我們的生產工程師擁有廣泛的工程實踐知識，負責處理和管理任何與生產問題有關的挑戰，以及以最具成本效益及最快捷的方式完成生產。
- c) 現場應用工程師(FAE)－FAE通常於售後階段為客戶處理客戶所提出的任何技術問題及投訴。FAE是研發技術支持小組，負責測試及確定客戶提出的任何技術問題。因此，彼等必須非常熟悉有關產品並能夠理解客戶所進行的生產工序。

我們的策略

1. 提高我們的客戶產品能力以及增聘員工及投資培訓員工

為了向現有客戶提供更優質服務，我們有意擴大客戶產品供應，因而有需要就此招聘及增聘員工，以提高設計公司的能力。

董事相信，促進達致上述目標的最佳方法是與客戶進行溝通，以及辨明所需的額外產品線。根據現有市場資料，我們可與客戶判別哪些產品線有更好前景，繼而有助我們判別需要增聘哪類專業員工。

業 務

我們深信，僱員是我們最寶貴的資產，對我們的業務至關重要。我們擬通過擴大內部設計團隊以確保可提供更優質服務、加強及擴大潛在客戶基礎以及支持整體業務擴充，以及執行本集團策略，以維持及加強我們的競爭優勢。

與此同時，我們將會繼續致力向專業員工提供全面培訓及定期提供有關供應商及電子市場的最新技術的更新資料，以發展和提高其對供應商的產品的了解，繼而提高我們向客戶提供服務的質量標準，並迎合客戶不斷改變的需要及喜好。我們亦會定期依據各僱員的表現檢討及更新僱員薪酬計劃，以確保僱員獲得適當激勵。

2. 擴大產品種類

於瞬息萬變的消費電子市場，我們認為積極推出新產品以緊貼市場至關重要。我們正在籌備若干產品，並熱切希望繼續擴大產品種類，以為現有客戶及新客戶提供更優質服務。

可穿戴技術

董事相信，可穿戴技術市場必定會按非常高增長率的擴展，且將為具有龐大增長潛力的市場。我們的其中一名主要供應商福州瑞芯微電子有限公司開發出用於可穿戴技術產品的IC。我們計劃與其中一名主要客戶合作開發及設計可保持家長與其子女之間相互關係的兒童智能手錶以及為成年人設計的健身追蹤器腕帶。

無人機

根據CIC報告，無人機於二零零九年至二零一四年的複合年增長率為289.5%，並預測於二零一四年至二零一九年將為66.2%，並將會生產多達5.7百萬架。目前，無人機主要分為高端產品及低端產品，而中端產品市場仍有大量發展空間。董事相信，中端無人機市場是有利可圖的具發展潛力市場領域。

無人攝像機所拍圖像可通過記憶卡手動下載，或通過Wi-Fi信號實時無線傳送至控制器。我們的無人攝像機目前利用Wi-Fi信號傳送圖像，但僅有20至30米的傳送距離。憑藉我們在Wi-Fi模組及連接器方面的經驗，我們相信我們能夠將傳送距離延長至300米，通過讓消費者將無人機駕駛至更遠距離及借助無人攝像機所抓拍的視角維持更高控制度，可大幅提升其用戶體驗。

業 務

車用資訊娛樂及行車記錄裝置

智能車載錄像機（「智能CVR」）及車載信息娛樂系統

CVR傳統上用於記錄車程事件。新一代CVR增添了智能功能，不僅能自動開始CVR的記錄過程，亦集成語音控制、導航、語音導航提示及交通警示等功能。可加入智能CVR系統的最新功能包括胎壓傳感器（其能夠通知駕駛員即將發生的胎壓問題）及360度全景泊車輔助系統。該等360度全景泊車輔助系統利用安裝在汽車四周的多個攝像頭。我們通過設計可消除攝像頭所傳送任何重疊影像的軟件，為駕駛員提供具結合力的360度視角，從而實現增值。我們亦計劃進一步通過將面板集成至該等智能CVR來開發產品，其在不使用時可充當後視鏡，而在需要其他功能時則變成顯示器。

我們認為，現今的車載信息娛樂系統是汽車音響的演進，結合了音頻與視頻元素以及GPS與導航能力，其中部分則充當汽車的控制台。該等系統可預先安裝在車內，或可在售後增設。我們目前向車載信息娛樂裝置的製造商供應面板以及音頻與視頻IC。董事相信，我們能夠通過胎壓監測及360度全景監測等智能CVR系統常見的集成能力對該系統進行進一步開發。

3. 提升本公司的知名度及企業形象

我們有意通過參加各種推廣活動加大營銷力度，以提升品牌知名度及進一步擴大客戶基礎。本集團將致力通過革新及升級網站達成上述目標，我們認為公司網站是可讓潛在客戶了解我們的設計公司能力及最新供應產品的有效媒介。

我們的業務模式

本公司的主要業務為向消費電子產品製造商出售電子產品（主要為IC及面板）。我們亦就有關銷售向我們的客戶作為組合提供IDH服務。我們提供的IDH服務不另收費，而是計入我們向我們的客戶出售電子元件的價格。

若無合適軟件，我們出售的IC無法自行與客戶的產品產生相互作用。為了令IC可發揮其設計功能，我們在根據客戶要求規格設計IC的軟件應用程式方面擔當重要角色。因此，該等軟件設計會與該等電子元件（主要為IC及面板）捆綁銷售，以組成可供客戶即時安裝至產品的模組。有關我們的IDH業務模式的進一步闡釋，請參閱本節「我們的IDH服務」一段。

業 務

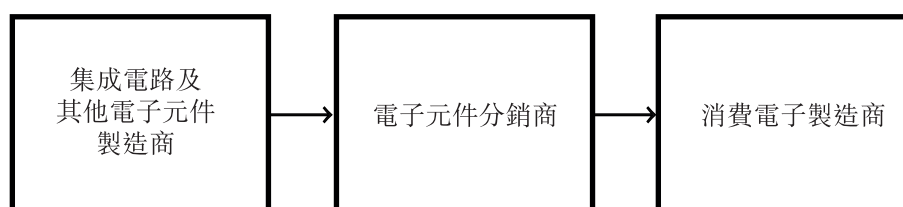
除了來自IDH服務的主要收益來源外，我們亦會與客戶開發概念產品，如Wi-Fi模組及連接器，並將有關產品銷售予客戶。我們在較低程度上亦從事向現有IDH客戶（我們已向其提供IDH服務）純分銷電子元件，主要為記憶晶片，作為輔助性市場服務。下表載列各收益來源於往績記錄期內各年度的貢獻的細項：

	截至十二月三十一日止年度				截至	
	二零一三年		二零一四年		六月三十日止六個月	
	百萬港元	%	百萬港元	%	百萬港元	%
作為IDH服務						
銷售電子元件	705.85	99.2	956.31	99.3	504.82	99.8
記憶晶片及其他純分銷	5.49	0.8	6.57	0.7	0.81	0.2
總計	711.34	100.0	962.88	100.0	505.63	100.0

我們的IDH服務

消費電子設備，如電腦、智能手機、視聽產品及多媒體播放器等均含有電子元件，如集成電路(IC)、電阻器、電容器、二極管、晶體管及已焊上印刷電路板(PCB)的保險絲。IC的功能猶如「大腦」，讓該等設備可執行其指定功能。傳統上，IC製造商會向電子元件分銷商銷售產品。除了分銷IC外，該等分銷商亦會分銷多種其他零件，並充當向消費電子製造商銷售零件的中間商。彼等亦會向零件製造商提供物流支持，並為該等消費電子製造商預留該等零件庫存。該等客戶（如分拆後的時捷集團的客戶）僅需要標準化產品，而不需要訂制的解決方案。

標準分銷模式



業 務

然而，部分客戶需要的不止是標準化產品，彼等可能需要有關零件的軟件設計及輸入數據，以令該等零件執行音頻及視頻記錄及回放等若干特定功能。為了滿足該等客戶，IDH（如本公司）興起並成為獨立行業，為消費電子製造商提供增值服務，如訂制設計服務。我們的服務的其中一環是向供應商（主要為該等電子元件的製造商或為其授權分銷商）採購電子元件，以及通過提供客戶產品所適用的軟件及固件設計服務向客戶提供訂制的統包解決方案。

IDH於電子製造價值鏈中的情況載列如下：

IDH模式



作為IDH，我們的核心競爭力及業務模式是向消費電子製造商提供訂制的參考設計、PCB設計、軟件及固件設計服務。我們認為，我們專長於消費電子音頻及視頻領域，而我們的客戶主要包括原設計製造商及原品牌製造商，其產品包括多媒體播放器（DVD及數位音頻）、平板電腦、機頂盒、視頻成像裝置、電子學習輔助工具及電子書等。

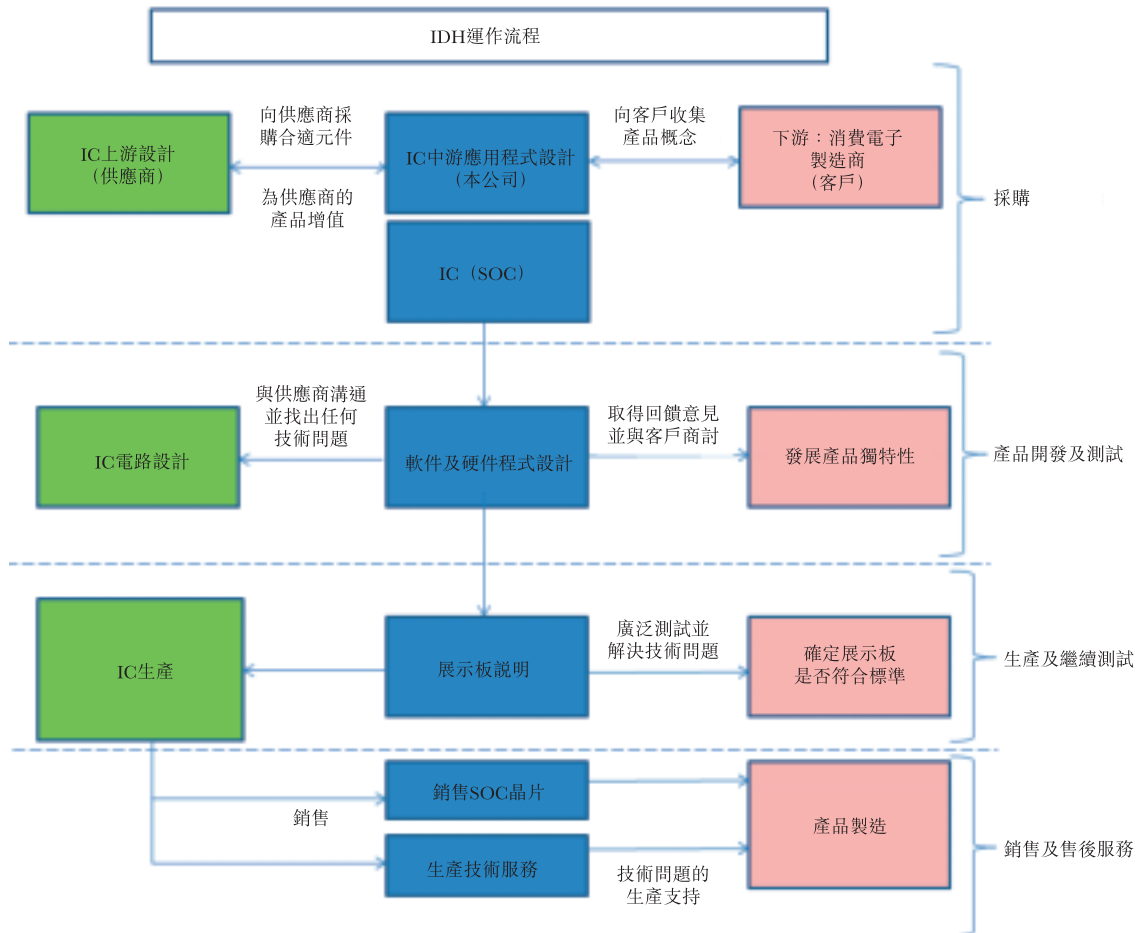
作為IDH，董事認為我們在支持電子製造業客戶的設計及開發方面擔當重要角色，如：

- a) 加快產品設計過程及縮短產品推出市場的時間；
- b) 為客戶提供可選解決方案，以降低成本及／或改善產品性能；及
- c) 輔助客戶的內部設計部門，在有需要時提供額外設計能力及提供客戶不具備的設計專門知識。

業 務

運作流程

下圖說明我們的IDH運作流程：



採購

我們於生產流程的各個階段均與客戶及供應商緊密合作。在初始階段，我們的銷售及營銷團隊會接洽客戶或客戶會就其有意生產以在市場銷售的某類產品聯絡我們的銷售及營銷團隊。我們的銷售及營銷團隊會與客戶合作收集市場上的產品資料，以及從我們的供應商取得客戶所需的零件。挑選準則一般注重價格、規定產品功能所需的IC的市場供應、涉及的生產程序及供應來源等事宜。

該等事宜一經協定，我們會接洽供應商 (如IC製造商) 開發客戶所需的產品，而新產品一般需時約六個月至一年方可推出市場，視乎是否涉及知識產權或專利而定。供應商之後會向我們的工程人員提供培訓，以確保我們熟悉有關產品。

業 務

產品開發及測試

我們相信，我們對供應商的產品有深入認識，加上我們所處位置與客戶十分接近，令我們得以為客戶挑選就價格及功能而言最合適的零件。一旦選定合適零件，我們隨即開始設計軟件，以令客戶的產品可配備零件或IC運作並發揮預定功能。

為了就供應商提供的IC開發及測試合適軟件，IC會印上開發板(就特定應用程式製作的印刷電路板)及可供用戶作為樣板應用程式在產品上應用。在使用該等開發板之時，我們的工程師會與客戶廣泛合作並對產品進行廣泛測試，取得詳細回饋意見並與客戶定期溝通，以令產品符合客戶要求及規格。根據我們的經驗，大多數問題均可通過調整軟件及重新編程得到解決。同時，任何須由IC供應商解決或可令IC供應商獲益的技術問題均會向其反映，我們認為此舉可令生產鏈的雙方同步增值。

作為IDH及客戶與供應商的前線聯絡人，我們經常致力為供應商的產品增值。於生產週期的各個階段，我們會向客戶收集回饋意見及資料並加以善用，以為產品本身製作增值解決方案。例如，現有客戶給予我們的回饋意見及建議涉及在狩獵相機中加入Wi-Fi元素，以方便及簡易地傳送影像。為符合此項規格，我們與供應商合作，由其通過提供IC中的Wi-Fi驅動器改良產品，並由我們設計出具備數據通信及傳輸功能以令電路與模組配合運作的軟件。

生產及測試

為了提高成本效益，軟件安裝及產品組裝工作均不會於我們的工場內進行。當產品可進行生產時，軟件設計會以電子郵件方式發送予客戶，電子元件則會另行送交予客戶，而客戶將於其廠房內組裝產品並在產品／IC安裝軟件。

於產品落實後，我們會與客戶協調首次推出硬件，即製作最終產品板。視乎產品的性質及複雜程度，該工序通常耗時約二至四週，期間我們會對產品進行微調。

由於我們協助客戶籌備最終產品板的工作已臨近完成，因此在前期生產階段中必需作出全面協調。根據我們過往的經驗，通常下半年的工作最繁忙，因為須籌備於年底或農曆新年期間推出產品。

業 務

於生產階段中，仍需要進行大量測試工作以確定製成品能否有效運作。由於無法測試各個及每個製成品以及維持成本效益，客戶會對各批次產品進行抽查。我們會為客戶設計工具軟件（旨在確定製成品功能的軟件），並於此過程中為客戶提供協助。我們的生產工程師會協助客戶解決與我們售予其產品所引起的問題有關的生產問題。

售後服務

根據我們的經驗，與產品有關的絕大多數問題通常可於測試階段中發現。然而，在極少數情況下客戶會於獲售產品後在生產過程中才發現出現問題。作為我們提供優質客戶服務的承諾的一部分，我們會調派現場應用工程師團隊協助客戶處理生產問題，而我們相信此項服務獲得客戶的高度評價。過去，我們的承諾一直引領我們與客戶及供應商合作解決問題，而我們會調派一組工程師與供應商、分包商及客戶合作找出及解決問題。

我們的開發及設計設施

我們認為，作為IDH，我們因為擁有組織嚴緊的工程師小組負責在我們設於中國深圳市高新技術產業園的廠房內設計及開發軟件，因此得以提高成本效益。我們所租用的生產設施的總樓面面積約1,056.65平方米。

於最後實際可行日期，我們的開發及設計設施擁有完善的工作室，有29名工程師負責軟件編碼及解碼、編程及測試。我們的工程師通常分組工作，由一名資深組長帶領，並按其專長及對特定電子產品分部（如多媒體播放器、平板電腦、機頂盒、視頻成像裝置、電子學習輔助工具及電子書）的熟悉程度指派負責產品。

在我們的設計過程中，大部分IC插腳均以人手焊接至電路板上。我們亦擁有球柵陣列（BGA）機器，是一種集成電路所用的表面貼裝封裝機。BGA機器可提高我們設計過程的速度、精準度和控制，其利用紅外線加熱零件並將零件焊接至PCB。

業 務

研究及開發

如之前本節「我們的競爭優勢」一段所述，於最後實際可行日期，我們擁有一個由18名研發工程師組成的團隊，負責從事本集團的研發活動。我們的研發部門不會進行實驗，而是會專注為客戶改良現有產品。由於消費電子產品的生命週期通常約為一至三年（視乎產品而定），我們會不斷尋求方法降低成本及／或增加客戶產品的功能及提升產品的速度。

銷售及市場推廣

我們的團隊負責吸納新客戶及維繫與現有客戶網絡的關係。截至最後實際可行日期，我們擁有27名銷售及市場推廣員工，25名在深圳以及2名在上海。於往績記錄期內，我們分別產生銷售及市場推廣開支1.74百萬港元、1.75百萬港元及0.69百萬港元。

在深圳揚煜的25名銷售及市場推廣員工當中，15名為銷售工程師。銷售工程師有別於銷售人員，彼對產品、元件及可能涉及的生產流程有與生俱來的理解。我們相信銷售工程師對產品或元件的深厚技術知識使彼等與典型的銷售員工有不同，而銷售工程師能夠向客戶銷售及解釋複雜的技術產品。

我們的銷售及市場推廣員工指派至產品線，如視頻成像裝置或音頻產品。我們相信這專門化允許彼等更熟悉產品及市場，並更易進入市場及競爭。如客戶向我們購買兩種以上不同產品，則可能由一名以上銷售員工服務該客戶。於最後實際可行日，我們有三名銷售員工專門於面板；兩名專門於音頻播放器；三名專門於MID；兩名專門於OTT及機頂盒；兩名專門於並無設計功能規定的產品一般貿易；而餘下均指派至多媒體播放器。

我們的上海市場推廣團隊已指派一名成員於各Wi-Fi模組及連接器、一名於音頻播放器及一名於視頻成像裝置。

我們的董事相信我們成功部分歸予我們不同團隊與部門的內聚力。如客戶遇到產品問題，則平常聯絡點將為我們的銷售員工，而銷售員工則與有關產品FAE解決任何問題。我們相信，員工的凝聚力可提高我們的售後支援質素。

業 務

我們相信回報銷售員工的工作。為激勵我們的員工為本公司成功的共同目標而工作，我們訂有激勵計劃，使我們的員工分享本公司10至15%的除稅前溢利，並根據個人表現作出獎勵。溢利分享激勵計劃半數款項乃於銷售員工間分配，而另一半則於工程師及行政員工間分配。

市場推廣

於最後實際可行日期，我們擁有約1,000名客戶，當中約100名為每月向我們下發訂單的定期客戶。除與現有客戶維繫關係外，我們亦專注於物色新客戶及產品線。我們通常透過銷售及市場推廣員工相關貿易展覽會、或研究行業文獻及刊物物色新客戶。

我們經常獲得新客戶。我們每季審閱及接觸我們的客戶，並監察我們與客戶的銷售。每條生產線銷售團體進行每周會議，該產品線總設計師亦會出席。於會上，團隊會釐定客戶要求的特定產品需時多久。如客戶與我們擁有悠久或特別良好的合作關係，則我們將會嘗試優先處理其訂單。如我們須開發新解決方案或產品，則我們的慣例為要求新客戶支付前期按金作開發成本，而有關前期按金可於其後抵銷其採購。

我們對新客戶進行盡職審查。就每一位新客戶，我們的銷售助理員工會於表格填妥相關資料，有助我們對有關客戶進行盡職審查，當中通常包括從同業中收集情報。

業 務

客戶

於往績記錄期內，我們的客戶主要位於下列地區：

	截至十二月三十一日 止年度的銷售額		截至 六月三十日 止六個月的 銷售額
	二零一三年 (百萬港元)	二零一四年 (百萬港元)	二零一五年 (百萬港元)
中國	637.10	847.52	437.11
香港	65.84	112.83	67.55
台灣	6.87	2.28	0.79
其他	1.53	0.24	0.18
	<u>711.34</u>	<u>962.88</u>	<u>505.63</u>

於往績記錄期內，我們以中國為總部的客戶分別佔我們總銷售額的約89.56%、88.02%及86.45%；而以香港為總部的客戶則分別佔我們總銷售額的約9.26%、11.72%及13.36%。

於最後實際可行日期，我們的客戶基礎約為1,000名客戶。於二零一三年及二零一四年十二月三十一日以及二零一五年六月三十日，我們分別擁有108名、122名及132名活躍客戶（每月向我們下訂單的客戶）。董事確認：

- (i) 於往績記錄期內，我們的客戶當中並無我們的分銷商；
- (ii) 我們向彼等直接銷售產品，且產品並不附帶追索權；及
- (iii) 於往績記錄期內，我們的大部分客戶均為經常性客戶。截至二零一三年十二月三十一日及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，向我們五大客戶作出的銷售分別佔總營業額約33.6%、35.9%、32.9%，而向我們最大客戶作出的銷售則分別佔總營業額約12.8%、13.0%及17.0%。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

於往績記錄期內，我們的五大客戶及其背景資料載列如下：

客戶	成為本公司五大客戶 的年度／期間及 按銷售金額計的相應百分比			與本公司 的業務 關係年期	背景資料
	二零一三年	二零一四年	二零一五年 (上半年)		
客戶A	12.8%	7.5%	3.5%	8年	此公司目前主要按OEM基準生產平板電腦的主板卡。其板卡使用瑞芯微電子IC。在生產平板電腦的主板卡前，其亦使用凌陽的IC製造DVD板卡。
客戶B	9.4%	7.9%	4.5%	9年	此公司以深圳為總部，為中國的DVD、便攜式相關設備及平板電腦製造商以凌陽的IC生產有關產品的主板卡。
客戶C	4.5%	3.0%	—	4年	位於珠海的智能手機公司，目前為我們其中一間最大型移動電話公司。向我們採購高端Cirrus Logic音頻IC。
客戶D	3.8%	13.0%	17.0%	至少12年	以廣東省東莞為總部，此公司製造及銷售自家品牌的平板電腦，用作幼兒園至高中學童的電子學習輔助工具(ELA)。除了硬件外，其亦為主力為其電子學習輔助工具製作教育內容的出版社。我們主要向此客戶銷售群創光電面板並自二零一五年下半年起開始向其銷售瑞芯IC。
客戶E	3.1%	—	—	3年	位於深圳的公司，為便攜式DVD的製造商，並向我們採購凌陽的IC。
客戶F	—	4.5%	3.5%	2年	此公司主要以自家品牌按ODM基準生產機頂盒以供出口及國內市場銷售。並從我們購買凌陽IC。
客戶G	—	—	4.4%	1年	一間國有公司，目前為中國最大面板顯示器製造商之一，按「捆綁」方式向我們購買群創光電玻璃面板(無背光)及Novotec IC(群創光電玻璃面板驅動器)。
僅五大客戶總計	<u>33.6%</u>	<u>35.9%</u>	<u>32.9%</u>		

業 務

董事確認，我們的五大客戶均為獨立第三方，且我們的董事、彼等的緊密聯繫人或我們的現有股東概無於當中擁有任何權益。

季節性

消費電子行業在傳統上會受到季節性因素影響。全年的收益波動屬常見現象，並受客戶及終端消費者的季節性購買模式所影響，亦影響我們的收益模式。於二零一三年及二零一四年上半年及下半年，我們於上半年及下半年分別錄得收益分別為295.78百萬港元及415.56百萬港元，以及420.04百萬港元及542.84百萬港元。

視乎產品性質而定，我們一般會在年內第三季度錄得較多銷售，原因是客戶預計於聖誕及農曆新年期間其產品的市場需求會較大，因此會向我們下發採購訂單，但亦有例外情況，如車用資訊娛樂系統，其需求於整個年度十分平均且並不受季節性因素影響。於夏季及12月期間，為籌備踏入新學期及農曆新年伊始，電子學習輔助工具的銷售一般會隨需求增加而飆升。

銷售

與行業規範一致，我們不會與客戶訂立長期合約。我們的客戶一般會向我們提供約一至兩個月的滾動預測，而我們的銷售及營銷團隊會定期與客戶聯絡及通訊，以決定有關付款期限、任何價格調整機制、交貨時間及交貨安排等條款。我們一般不會對客戶作出最低採購額規定。

定價

我們產品的定價主要由市場走勢決定。我們不會就所提供設計服務收取獨立設計費用，但該費用連同所出售元件價格捆綁作為IDH解決方案計劃的一部分。定價方面，我們根據元件採購成本加上一定的利潤率定價，而利潤率乃經計及客戶關係、將授予的信用期、產品規格、交付方式、數量及我們的研發成本等多種因素釐定。我們通常會於每季度進行價格檢討。如我們達成供應商的銷售目標，若干供應商會給予我們大量採購折扣；而我們會讓客戶享有該等折扣優惠(如有)。

我們就採購元件向供應商支付的款項大部分以美元及港元結算，其餘款項以人民幣結算。為盡量降低外匯波動相關風險，按照我們的定價政策，我們向客戶收費的貨幣與我們就相關元件付款的貨幣相同。於往績記錄期，我們以美元／港元及人民幣計值的銷售所佔比例分別為92.2%及7.8%、85.0%及15.0%及82.8%及17.2%。

我們的做法是要求客戶就其所需產品的數量向我們提供約一至兩個月的滾動預測。該等預測會傳達予我們的供應商，以管理我們的庫存流量。實際訂單通常會在客戶發出採購訂單後確認。

業 務

付款及信貸政策

如屬我們的現有客戶，我們通常會提供「淨月結30天」(月底)信貸期，平均為45天。於往績記錄期內，我們錄得的貿易應收款項的平均周轉天數分別為23天、27天及31天。信貸額度僅會授予與我們的舊有客戶，且時期一般會參考其銷量及我們與彼等的業務關係而釐定。

我們不會向要求產品交付予中國的客戶提供信貸期，乃由於寄發產品後須即時發出增值稅發票及付款，而我們會要求該等客戶於寄發產品後即時向我們作出付款。如屬交付予中國國內客戶的產品，我們一般要求貨銀兩訖。

如屬新客戶，除非客戶於其各自所屬行業獲廣受公認／信譽卓著，否則我們一般要求產品交付時以現金支付。與有關客戶確立關係後，我們一般允許一至兩星期的信貸期，且如我們的業務關係延續，則信貸限額一般很快延長至一個月。

我們向香港發送產品後會向客戶發出發票。我們的信貸控制政策的其中一環是就超過2百萬港元的較大額應收賬款購買保險。有關更多詳情，請參閱以下「保險」一節。

就來自不夠成熟客戶的金額2百萬港元以上的應收賬款而言，我們的政策為嘗試及設法向銀行購買保障額不超過應收款項價值90%的保險，惟須待銀行同意。保險的融資成本通常約為銷售額的0.2%。

於往績記錄期內，本集團與貿易應收款項有關的保險費用分別約為0.05百萬港元、0.07百萬港元及0.04百萬港元。

物流及交貨

作為IDH服務的一部分，我們亦負責安排獨立第三方物流公司向客戶交貨。一般而言，除非客戶明確要求，否則大部分產品乃交付予香港客戶。於往績記錄期，我們約92.2%、85.0%及82.8%的銷售乃分銷予我們的香港客戶，餘下的7.8%、15.0%及17.2%乃按客戶的要求分銷予在中國提貨的客戶。

供應商

我們對客戶及供應商所採取的方法在過去數年經歷了模式上的轉變。當我們於14多年前首次開展業務時，我們的方法是首先確保覓得供應商，再接洽客戶推銷我們可供應的產品。近年來，我們已發展客戶基礎，因此我們的銷售及營銷團隊現時集中尋覓擁有優厚條件及良好信貸評級的客戶。我們相信，擁有條件優厚的客戶可讓我們更易覓得優質供應商。憑藉我們作為IDH服務供應商的龐大分銷網絡，我們認為擁有強大的客戶基礎，尤其是條件優厚的客戶，間接有助我們維持與供應商的穩固關係。我們相信，有意與我們的客戶交易的供應商須通過我們及我們的網絡接觸客戶。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

於往績記錄期內，本集團五大供應商及其背景資料載列如下：

供應商	原材料	截至 二零一三年 十二月三十一日 止年度的 採購成本		截至 二零一四年 十二月三十一日 止年度的 採購成本		截至 二零一五年 六月三十日 止六個月的 採購成本		背景資料
		(百萬港元)	% (百萬港元)	(百萬港元)	% (百萬港元)	(百萬港元)	%	
凌陽科技股份有限公司 (「凌陽」)	多媒體IC	211.0	31.11%	262.7	30.47%	81.3	14.94%	公司是設於台灣的廠製造商，生產消費電子產品(如DVD播放器、便攜式DVD播放器及車載DVD/CD播放器)所用的集成電路。此公司的股份於台灣證券交易所及倫敦證券交易所上市。我們於過往15年獲委任為其授權分銷商。
福州瑞芯微電子有限公司 (「瑞芯」)	多媒體IC	154.3	22.75%	185.8	21.55%	108.8	19.99%	公司以福州為總部，是平板電腦及機頂盒製造商的主要IC供應商。於二零零七年、二零零八年及二零零九年為中國的十大IC公司之一。我們於二零一二年獲委任為其授權分銷商。
Cirrus Logic Inc. (「Cirrus Logic」)	多媒體IC	70.3	10.36%	50.7	5.88%	31.9	5.85%	以德克薩斯州為總部的公司，生產汽車、手提電話及其他便攜式音頻產品所用消費音頻產品的高精度模擬及數位信號處理零件。公司股份自一九八九年於納斯達克上市。我們於二零一二年獲委任為其於中國的非獨家分銷商。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

供應商	原材料	截至 二零一三年 十二月三十一日 止年度的 採購成本		截至 二零一四年 十二月三十一日 止年度的 採購成本		截至 二零一五年 六月三十日 止六個月的 採購成本		背景資料
		(百萬港元)	% (百萬港元)	(百萬港元)	% (百萬港元)	(百萬港元)	%	
群創光電股份有限公司 (「群創光電」)	顯示器面板	61.4	9.05%	154.5	17.92%	128.5	23.61%	台灣上市公司，從事設計及製造液晶顯示器(TFT-LCD)面板及觸控模組。其為LCD電視、桌上型監視器、筆記型電腦、手提電話及便攜式音頻/視頻播放器生產TFT-LCD面板及觸控模組。其亦為特斯拉、奧迪、寶馬及平治等汽車生產面板。我們於二零一二年為群創光電於中國的授權分銷商。
i-Catch Technology, Inc. (「i-Catch」)	多媒體IC	50.2	7.41%	57.6	6.68%	64.3	11.81%	i-Catch是生產數碼錄影機及相機所用IC的IC設計公司。我們自二零一零年起為i-Catch的授權分銷商。
總計		<u>547.2</u>	<u>80.68%</u>	<u>711.3</u>	<u>82.50%</u>	<u>414.8</u>	<u>76.20%</u>	

董事確認，我們全部五大供應商均為獨立第三方，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或我們的現有股東概無於當中擁有任何權益。

我們並無與供應商訂立任何長期分銷協議，惟我們是供應商的特許非獨家分銷商。

由於我們的客戶會向我們提供約一至兩個月的定期滾動預測，我們繼而可相對較為準確地向供應商預報及反映該等預測，因此可確保供應商有足夠的準備時間可為我們提供原材料。訂單會以採購訂單落實，當中會列明產品類別、規格、數量、價格以及交貨日期及付款期限。

我們就採購元件向供應商支付的款項以美元及港元結算，其餘款項以人民幣結算。於往績記錄期，我們以美元／港元及人民幣計值的採購成本所佔比例分別為92.0%及8.0%、83.7%及16.3%及82.4%及17.6%。

業 務

於往績記錄期內，如我們於指定時期內我們兩個IC供應商(即凌陽及瑞芯)購買若干IC，則該兩個IC供應商會向我們提供批量購買折扣。該等批量購買折扣反映於我們向彼等採購的成本中扣除的金額，乃由供應商釐定並根據指定時期內我們採購的百分比提供予我們。我們一般向客戶提供相同的供應商大量採購折扣以降低客戶向我們採購的成本。

往績記錄期內，我們的貿易應付款項周轉天數分別約為43天、43天及48天。作為我們的IDH服務的一部分，我們會安排從供應商運貨至我們的倉庫的物流工作。

存貨控制

我們一般從客戶取得滾動預測及查核我們的存貨後向供應商採購電子元件。我們的庫存存貨維持於我們認為足以營運的水平。如屬面板，我們保持緩衝存貨約一個月；如屬IC，我們保持緩衝存貨約兩個月。我們相信，維持緩衝存貨有助盡量降低短缺或延遲交付予客戶等情況。

為有助監察存貨，我們採用企業資源規劃(ERP)，提供有用工具以(其中包括)保持高效及有效記錄向供應商及客戶的採購訂單，並有助我們維持固定存貨水平，以及指揮完整客戶及供應商的應收款項及應付款項的中央價格資料系統。我們的董事相信，擁有此ERP系統有助我們更有效地控制存貨。

我們於往績記錄期內錄得的存貨周轉天數分別約31天、24天及32天。有關存貨周轉分析，請參閱本文件「財務資料－關鍵會計政策－存貨」。

我們的政策為每季評估存貨，並識別及就任何滯銷存貨作出撥備，我們將超過一年並未售出的存貨分類為滯銷存貨。我們亦就最終出售超出所作撥備金額的滯銷存貨記錄撥回。於往績記錄期內，我們於截至二零一三年十二月三十一日止年度錄得撥回約3.5百萬港元、於截至二零一四年十二月三十一日止年度錄得撥回約1.01百萬港元及於截至二零一五年六月三十日止六個月錄得撥備約0.93百萬港元。我們於往績記錄期內並無陳舊存貨。

業 務

保險

我們投購保單以承保貨品盜竊，以及商品因火災及運送過程而產生的損失。董事認為，我們的保險範圍充足，並符合行業慣例。

本集團並無就針對董事的法律行動投購保險，因為其認為該項保險並無必要。

價格保障政策

於消費電子行業，IC及面板等電子元件的價格一般會隨時間而下降。為符合行業慣例，零件製造商會向其分銷商及IDH(如我們本身)提供價格保障。換言之，倘製造商(我們的供應商)調低IC及／或面板價格，我們的供應商隨後向我們作出銷售時會提供價格折扣，以補償銷售前我們庫存價值的減少。

原始碼費用及第三方軟件特許使用費

我們的客戶產品不時要求若干特定供應商專有的原始碼，且並非隨處可得。供應商收費提供專有原始碼，當中我們計入客戶的銷售報價內。於往績記錄期內，我們產生的原始碼費用分別約為17.42百萬港元、21.46百萬港元及7.54百萬港元。

此外，我們客戶的部分產品需要來自我們一名供應商的IC，IC含有應付特許使用費的第三方軟件。該第三方特許使用費作為單獨項目自我們的客戶扣除。我們於向客戶收到有關特許使用費後向我們的供應商支付該款項。於往績記錄期，我們分別收到第三方特許使用費約30.5百萬港元、29.6百萬港元及10.1百萬港元，並將該等款項轉交予IC供應商。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

產品

我們的業務集中於銷售多媒體播放器 (DVD、MP3及數位音頻播放器)、平板電腦、機頂盒、視頻成像裝置、電子學習輔助工具和電子書等消費電子產品所採用的電子元件 (主要是IC) 予原設計製造商和原品牌製造商。往績記錄期內各項該等產品類別的資料摘要載列如下：

產品種類	截至十二月三十一日止年度		截至六月三十日止六個月		收益 (百萬港元)	
	二零一三年	%	二零一四年	%	二零一五年	%
多媒體播放器 (例如 音頻播放器、mp3及 DVD等)	272.72	38.3	298.80	31.0	130.32	25.8
MID/平板電腦	160.87	22.6	239.35	24.8	124.79	24.7
機頂盒	112.15	15.8	146.00	15.2	47.50	9.4
視頻成像裝置 (例如 運動相機、行車 記錄儀、無人遙控 攝像機、數碼靜態 相機等)	61.55	8.7	71.01	7.4	62.55	12.4
電子學習輔助工具	50.90	7.1	164.72	17.1	112.13	22.2
Wi-Fi模組及連接器	37.13	5.2	28.73	3.0	8.78	1.7
電子書	10.53	1.5	7.70	0.8	18.75	3.6
記憶晶片	5.49	0.8	6.57	0.7	0.81	0.2
總計	711.34	100.0	962.88	100.0	505.63	100.0

多媒體播放器

多媒體播放器包括音頻播放器、MP3及DVD等產品在內。作為一家擅長設計音頻和視覺模擬以至數位編碼和解碼 (即錄製及播放音頻和視頻信號) 產品的IDH，我們向客戶銷售其生產多媒體播放器時所用的凌陽及瑞芯IC，例如面板與高品質的中階音效芯片。

MID/平板電腦

移動互聯網設備，或普遍被大眾稱為平板電腦，是一種配備觸摸屏界面的無線便攜式個人電腦。我們主要向從事MID製造的客戶銷售瑞芯微電子IC及群創光電面板。

業 務

機頂盒

機頂盒通常用於有線電視及衛星電視接收，包括連接至電視機及外置信號轉換器的電視調頻器輸入及顯像輸出。信號會在電視機上顯示。我們主要採購凌陽IC，並在客戶生產機頂盒時將產品售予他們用作機板模組。

視頻成像裝置

視頻成像裝置包括運動相機、行車記錄儀(汽車專用相機)、航拍機和數碼靜態相機。我們主要供應i-Catch IC予客戶用於生產視頻成像裝置。

電子學習輔助工具

電子學習輔助工具是一種數字媒體形式的教育工具，提供各種學習工具，外型與平板電腦相似。電子學習輔助工具屬於快速增長的產品類別，與移動互聯網設備屬於不同的產品領域。我們主要採購並向客戶銷售瑞芯微電子IC及群創光電面板。與一般平板電腦製造商相比，由於產品通常供兒童使用，電子學習輔助工具製造商在衝擊測試方面會採用較為嚴格的標準。我們將顯示面板的校準及防震測試工作外判予第三方分包商。請參閱本節「分包」一段以了解更多詳情。

Wi-Fi模組及連接器

我們已開發出可用於連接大量產品的Wi-Fi模組及連接器。這些包括可進行水錶中央讀數而毋需親臨物業的智能水錶的IC以及IP相機。

儘管這些產品的毛利率一般較高，惟這些產品的收益總額正在下跌，乃由於這些產品要求大量資本投資以有效推廣從而達致可行業務。然而，開發我們的自有概念產品已證明為對我們有用的學習平台。根據我們開發這些Wi-Fi模組及連接器產品的經驗，我們所開發的其中一種產品是以無線技術操作的多房間式揚聲器解決方案。現時市場上的大多數無線揚聲器是利用藍牙連接至媒體資源，帶寬相對較窄，而且限制了所傳送的數據量。無線網絡連接揚聲器是一種獨立揚聲器，配備利用無線技術允許的廣闊帶寬的內置無線技術，乃為了在房間利用無線技術傳送電腦、便攜式媒體播放器和智能手機等遠程音源的音頻，以達到更高音質而設計的產品。

電子書

電子書是印刷書籍的電子版，可利用電腦或讀取計算機或上專門設計的手提設備。我們主要從供應商採購音頻解碼IC，然後售予電子書製造商。

業 務

記憶晶片

我們向作為我們已提供IDH服務的IDH客戶作為輔助性市場服務分銷的記憶晶片。

分包

為能夠最大限度地提高成本效益，本集團在中國委託兩家獨立第三方公司負責我們向群創光電購入的面板的背光測試和金屬框架的製造工藝。以上工藝為我們的客戶(客戶D)執行，而其對產品的光譜採光及防震能力規格訂定非常具體的要求。

為符合客戶D的標準，本集團將光校準測試及防震測試工作外包予兩家獲群創光電認可的中國公司，由該兩家公司負責製造工藝。認可分包商將面板組裝成一個模組並將成品交付予我們，然後再配送予我們的客戶。顧問協議的主要條款載列如下。

文件	:	採購訂單
委託年期	:	一至兩年半
委託範圍	:	光譜採光校準、金屬框架安裝、漏光測試及防震測試
付款期限	:	淨月結30天
規管法律	:	中國法律

於往績記錄期內，已付上述兩名分包商的費用為約3.30百萬港元、15.77百萬港元及7.15百萬港元，分別佔本集團銷售成本總額的約0.49%、1.72%及1.48%。我們的分包開支於銷售成本確認。

除上述者外，我們多媒體播放器的部分客戶要求其產品具備電視接收功能，而該功能通常藉電視調諧器模組得以達成。由於電視調諧器模組屬相當標準的部件，無需特定設計，故我們一般委聘獨立第三方分包商向我們提供此類電視調諧器模組。於往績記錄期內，我們以非獨家基準委聘一家位於深圳的分包商深圳海勤向我們提供電視調諧器模組。該等電視調諧器模組於產品售予客戶前植入有關產品。我們的付款期限為向我們交付產品後支付，即貨到付款。於往績記錄期內，向該分包商支付的費用總額分別約為2.12百萬港元、6.81百萬港元及3.29百萬港元，分別約佔銷售成本總額的0.31%、0.74%及0.67%。我們分包深圳海勤服務已有約兩年半時間。

業 務

僱員

員工

我們是IDH服務提供者，我們認為僱員是我們最寶貴的資產之一。我們的僱員包括管理會計、高級及後援IDH及財務人員。

我們與每名僱員簽訂個別僱傭合同，僱傭合同的條款及條件符合相關中國及香港勞工及就業法律。本集團已遵守法律所規定的一切強積金計劃相關法律義務，安排所有合資格僱員參加強積金計劃及為他們供款。

下表載列於最後實際可行日期旗下各分公司的員工人數明細。

香港分公司	僱員人數
管理層	1
工程師－ FAE	1
生產管理助理	3
會計	3
行政／倉庫	5
深圳分公司	
管理層	4
銷售及營銷	25
工程師－研發	18
工程師－ FAE	6
工程師－ PE	4
生產管理助理	5
會計	4
行政／倉庫	3
上海分公司	
銷售及營銷	2
生產管理助理	1
會計	1
總計	<u>86</u>

業 務

培訓

我們相信，專業員工具備的素質對業務營運發揮重要作用。我們非常著重僱員培訓，因我們相信僱員培訓有助提高營運效益及效率，以及提升客戶服務水平。我們的目標是激勵和鼓勵僱員忠於集團，在本集團內部建立強大的企業文化。因此，我們鼓勵我們的員工參與供應商舉辦的培訓課程，加深對產品的認識，從而增強他們的專業技能及生產力。

我們亦積極鼓勵專業員工參與培訓，以及學習本身所專長領域以外的其他產品線轉移技能，我們認為這樣有助拓闊他們的視野及增進職業發展前景。我們的專業人員亦參加供應商為拓展及提高專業知識及技術技能而不時舉行的研討會，以便隨時掌握不斷發展及變化的消費電子市場。

員工福利

我們有為獎勵僱員而設的花紅獎勵計劃，僱員所得到的獎勵與本公司的業績掛鉤，本公司會依據工作經驗與若干主要表現指標達成等多項因素計算花紅金額。合資格員工的花紅獎勵按各個年度除稅前溢利的10至15%計算以及池內50%提供予銷售及市場推廣員工，而餘下50%則提供予工程及行政員工。於往績記錄期內，我們的員工花紅金額分別為0.81百萬港元、1.75百萬港元及0.54百萬港元（於年末／期末應計及支付）。

此外，我們亦會向被認定對本集團的業務營運及未來發展舉足輕重的主要僱員授出購股權，作為一種長期獎勵。在本集團上市之前，我們的僱員有權獲得母公司時捷有限公司所授出的購股權。截至二零一四年十二月三十一日止年度，我們有23名員工獲授時捷有限公司的購股權。本集團上市時，若干僱員將會根據[編纂]前購股權計劃獲授購股權。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－[編纂]前購股權計劃」一節。於本集團上市後，我們的僱員有權參與購股權計劃，有關詳情載列於本文件附錄四「法定及一般資料」一節。我們認為，授出該等購股權乃向我們認定對本集團的業務營運及未來發展舉足輕重的主要僱員給予長期獎勵，並作為一個吸引員工留任的機制。

我們的員工亦可享有公積金和醫療保險等其他附帶福利。

業 務

社會保險和住房公積金供款

根據《中華人民共和國社會保險法》，僱員有責任向所有社會保險計劃作出供款，而僱員(包括來自農村的農民工)均須參與所有社會保險計劃，其中包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險和生育保險計劃。有關中國實體作出社會保險和住房公積金供款相關中國法律法規的進一步詳情，載於本文件「法規－勞動法和安全事宜」一節。

除本節「不合規情況」一段所披露者外，於往績記錄期內，我們已經為僱員向獲我們經營業務所在地的地方當局承認的社會保險和住房公積金作出供款。我們一直根據地方當局對相關社會保險及住房公積金政策及法規的當地詮釋和執行向選定社會福利計劃作出供款。我們向社會福利計劃作出的供款於產生時於合併損益表內扣除。

於往績記錄期內，深圳揚煜於本集團成立至二零一五年六月為止期間並無為僱員向社會保險基金或住房公積金繳付足額供款。

除上文所披露者外，根據我們有關中國法律的法律顧問的意見，我們於往績記錄期內已在各重大方面遵守所有相關勞工和社會福利法律法規，並已按照該等法律法規的規定繳付相關供款。

物業

於最後實際可行日期，本集團租賃及佔用的物業包括多個辦公室、開發與設計設施及倉庫。下文載列我們物業的概要：

物業概況及用途	地址	訂約方	概約面積	租金(年租)	租期屆滿
香港揚宇辦公室－ 本集團的總部 (「香港辦公室」)	香港九龍紅磡馬頭圍道37號 紅磡商業中心B座6樓614室	時捷投資(業主) 香港揚宇(租戶)	2,188平方呎	384,000港元	二零一七年 九月三十日 (可選擇續租一年)

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務



物業概況及用途	地址	訂約方	概約面積	租金(年租)	租期屆滿
上海揚禹辦公室及 停車位—服務 華東區客戶的 上海辦事處 (「上海辦公室」)	上海市閔行區莘建東路58弄2號 綠地科技島廣場A座30樓3012室	時保迪科技有限公司 (辦公室)(業主) 時捷電子科技(深圳) 有限公司(停車位)(業主) 上海揚禹(租戶)	64平方米	人民幣96,000元 (辦公室) 人民幣10,800元 (停車位)	二零一七年 九月三十日 (可選擇續租一年)
深圳揚煜辦公室— 我們的主要IDH 開發與設計設施	中國深圳市南山區高新技術 產業園科學南路29號南座4樓 B室	深圳高新區開發 建設公司(業主) 深圳揚煜(租戶)	1,056.65平方米	人民幣507,192元	二零一五年 九月十日
紅磡倉庫—一座由 本集團租用以儲存 我們的IC存貨的倉庫	香港九龍紅磡鶴園街13號康力 投資大廈8樓808B-9單位	Global Coin Limited (業主) 香港揚宇(租戶)	3,604平方呎	414,000港元	二零一六年 十二月三十一日

董事確認，我們一直按照該等物業各自的租賃協議的許可用途使用該等物業。於最後實際可行日期，我們並不知悉第三方對物業業權提出將對我們佔用物業造成影響的任何質疑。

除香港辦公室及上海辦公室外，董事確認，我們的所有物業均向獨立第三方租用。有關租賃香港辦公室及上海辦公室的進一步資料，請參閱本文件「關連交易—持續關連交易」一節。

我們的知識產權

本集團於二零零一年一月二日註冊域名<http://www.hi-levelhk.com>。

於二零一五年七月十六日，本集團向香港知識產權署申請註冊我們在香港使用的商標「」。董事認為，上述商標申請第9類註冊時將不會遇上任何法律障礙，原因是在香港知識產權署的網上檢索系統檢索商標時顯示過往並無就「」提出第9類商標註冊申請。

業 務

預期註冊將於二零一五年底或二零一六年初完成。有關上述知識產權的詳情，載於本文件附錄四「法定及一般資料」一節「本集團的知識產權」分節。在任何情況下，在香港假冒未註冊商標或商品名稱獲普通法訴訟保障。董事相信，本集團能夠證明商標在香港享有的商譽和聲譽。

內部監控

我們認為，就全面性、實用性和有效性方面而言，我們採取的內部監控制度及現行程序充份。我們已委聘內部監控顧問檢討我們的內部監控制度，我們將實施顧問提出的相關建議。

我們已採取若干內部監控措施，其中包括：

- a) 委任同人融資有限公司為我們的合規顧問，自[編纂]起生效，以就任何上市規則相關規定及香港其他適用證券法例及規例的合規事宜提供意見；
- b) 委任香港法律顧問，以就香港上市公司的持續責任及履行董事職責、責任及法律責任為董事提供培訓，同時亦將會於上市後繼續就有關主題為董事及高級管理層提供定期培訓和最新資料；
- c) 委任中國法律顧問，以促進於上市後遵守中國法律法規的相關規定；及
- d) 審核委員會由全體獨立非執行董事組成，將會檢討及監督本集團的財務申報程序及內部監控制度。有關該等委員會成員的資格和經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

轉讓定價安排

於往績記錄期內，深圳揚煜為香港揚宇收取服務費用進行了大量IDH服務相關工程工作。深圳揚煜進行的IDH服務工作涉及軟件開發，當中與香港揚宇就其向客戶的出售所採購電子元件捆綁。深圳揚煜根據IDH服務生產的軟件將會納入香港揚宇向其香港及海外客戶出售的產品。有關產品的IDH項目其後發送至香港揚宇，再轉售予香港及海外客戶。

業 務

有關香港及中國轉讓定價相關法律及法規的資料，請參閱本文件「監管概覽－香港及中國的轉讓定價調整」一節。

我們已委聘稅務顧問審閱我們的稅務合規事宜及轉讓定價政策，以專門評估本集團於往績記錄期對適用主要稅務規例及轉讓定價指引的遵守情況。稅務顧問得出結論，本集團於往績記錄期已遵守有關規定於往績記錄期按獨立交易原則進行關聯方交易的適用中國轉讓定價規則及條例，且於往績記錄期概無因轉讓定價調整產生的其他所得稅撥備。

然而，我們的稅務顧問認為往績記錄期前發生的集團間交易可能根據中國企業所得稅法而向深圳揚煜徵收額外稅項。因此，根據意見於二零一四年在損益賬內撥備約1.19百萬港元。

我們已採取以下措施以確保持續遵守香港及中國相關轉讓定價法律及法規：

- 本集團採用並監控交易轉讓定價安排以確保符合獨立交易原則；
- 公司間結餘及交易須於本集團內不時及於報告期間進行對賬以確保不存在任何重大差異；
- 深圳揚煜編製的關聯業務往來報告表由本集團財務總監審閱及對比以於送交中國稅務機關前識別出任何差異，且全部報告表均已妥善存檔並置存於深圳揚煜以供查閱；及
- 本集團財務總監將監控關聯方交易的金額，以確定是否需要準備同期資料文件。

於最後實際可行日期，董事並不知悉由中國或香港的任何稅務機關就深圳揚煜與香港揚宇之間的交易作出任何查詢、審核或調查。董事亦認為，儘管該等集團內公司間交易仍須待相關中國及香港稅務機關的審核及審查，我們仍擁有合理理據就我們的轉讓定價安排所提出的任何法律質疑作出辯護。我們的稅務顧問認為，我們已遵守香港及中國相關稅務法律及法規以及指引。我們已委聘內部控制顧問檢討我們的內部控制系統，且本公司亦已(其中包括)採納有關持續遵守香港及中國相關轉讓定價法律及法規的所有建議措施。經考慮上述情況及所採納的內部控制措施，董事認為及保薦人認同，該等內部控制措施充分及

業 務

有效。有關轉讓定價風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－有關中國的風險－我們的經營可能受轉讓定價調整影響」一節。

法律程序

訴訟

於最後實際可行日期，本集團並無牽涉任何重大訴訟，仲裁或申索，以及董事亦不知悉有任何待決或本集團威脅提出或面臨之重大訴訟、索償或仲裁會對本集團的經營業績或財務狀況造成重大不利影響。此外，除本節「不合規情況」一段所披露者外，於往績記錄期內，本集團已就業務經營而言取得一切所需執照、許可證、批准和證書，並且已在所有重大方面遵守所有適用法律、規章及法規。

於往績記錄期內對本集團及／或其僱員採取的紀律處分

於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，並無對本集團及／或其僱員採取紀律處分。

不合規情況

據我們所知，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團、我們的股東、董事、僱員或其他中介機構概無就本集團的業務營運而言涉及任何賄賂或回扣安排或事件。

除下文所披露者，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們一直遵守在各重大方面適用於我們的法律及法規。下表概述往績記錄期內若干未遵守適用法律及法規的事件。董事認為，不合規事件（無論是個人或集體）將不會對我們產生實質性的營運或財務影響。

業 務

不合規情況列表

不合規事件	不合規情況的原因	法律後果以及潛在最高及其他財務負債	已採取糾正行動及狀況	為防止任何日後不合規及確保持續合規已採取／將採取的措施
<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及其他相關法規，深圳揚煜須向我們的僱員提供涵蓋社會保險的福利計劃。</p> <p>自本集團成立起，深圳揚煜並無就我們的僱員作出足額供款。</p> <p>根據相關中國法律及法規，有關未足額支付社會保險的任何索償(包括民事、刑事或行政索償)受限於自作出有關供款之日起2年間的法定限制。由二零一三年八月至二零一五年七月期間(「相關期間」)內已產生的未足額支付總額為人民幣428,393.24元(包括逾期罰金)。</p>	<p>我們對中國的社會保險法規並不熟悉，且我專業監督及社會規情況。</p>	<p>根據相關中國法律及法規，就二零一五年七月及一未而相關繳款逾期罰款。逾期罰款按繳款總額的0.05%計算，且逾期罰款最高不超過一萬元。</p> <p>深金保(「深金保」)為社會保險局於八月間深險審核社會保險人繳款總額為428,393.24元(包括逾期罰金)。</p>	<p>深揚煜已就糾正行動及狀況：</p> <p>我們已就糾正行動及狀況：</p> <p>我們已就糾正行動及狀況：</p>	<p>為防止任何日後不合規及確保持續合規已採取／將採取的措施</p> <p>於上排市前，我們將...</p> <p>於上排市前，我們將...</p> <p>於上排市前，我們將...</p>

業 務

競爭

中國IDH市場高度分散，有逾2,000家企業從事IDH服務，與電腦及手機相比，消費電子分部佔中國IDH市場份額較低。消費獨立設計公司主要包括集中於珠三角的小型本地公司。在三類獨立設計公司中，以解決方案為基礎的獨立設計公司是消費電子IDH行業的主要一類。

根據CIC報告，按二零一四年IDH服務收益計，中國十大消費電子IDH參與者所佔市場份額約為12.2%，而我們是中國消費電子IDH市場的十大參與者之一，佔中國消費電子市場約3.7%的市場份額。我們擬利用自身的豐富經驗及專業知識以及在中國及其他國家龐大的營銷及分銷渠道，擴大我們的領先優勢及保持我們的地位。

根據CIC報告，中國IDH市場的准入門檻及障礙眾多，如：

- a) 需要具備強大的研發實力及行業知識，以緊跟最新技術及趨勢；
- b) 受到該行業天然的價值鏈阻礙，無法進入成熟的供應商、獨立設計公司及客戶圈。客戶改變IC來源及獨立設計公司的動力較小，原因是任何改變均可能導致不得不重新開始廣泛的測試及合作，而這可能耗時較長且成本較高；
- c) 沒有所需資金投資合適的人力及系統資源；及
- d) 擁有能夠提供所需支持的高技術工程人員。

我們相信，本集團作為一間成熟的獨立設計公司，可協助我們的客戶加快其產品設計程序、縮短面市時間並為其提供替代解決方案，進而降低成本及／提高產品表現。

有關進一步資料，請參閱本文件「行業概覽－中國IDH市場的競爭」一節。