
業 務

概覽

我們是一間獨立設計公司(IDH)，主要從事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、電子學習輔助工具及電子書)，以及向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)。

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可發揮應有功能，我們會設計在產品內運行及辨識IC所需的軟件。

我們作為IDH的核心競爭力及業務模式是通過向客戶(為消費電子產品製造商)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—可根據客戶規格加強或修改的系統樣本設計(如模組或程序)；
- PCB佈局設計；
- 應用軟件設計；
- 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；及
- 採購恰當的電子元件(主要為IC及面板)以滿足客戶的要求。

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元件。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711,340,000港元、962,880,000港元及505,630,000港元，而我們的股東應佔除稅後溢利分別為約13,690,000港元、20,030,000港元及8,930,000港元。

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

我們的總部設於香港，而我們的管理層、財務及行政團隊亦常駐香港。我們在深圳及上海亦設有辦事處。我們的深圳辦事處為我們主要軟件開發及設計設施，由我們的銷售及營銷團隊常駐；而我們的上海辦事處則設有銷售及營銷員工小隊。有關我們各別地點員工數目的詳細分析載於本文件「業務」一節中的「僱員」分節。我們大多數客戶的總部均設於中國。然而，除非我們的客戶特別要求，否則我們的產品均交付予我們在香港的客戶。於往績記錄期，我們的銷售約92.2%、85.0%及82.8%已在香港交付，而餘下7.8%、15.0%及17.2%則按我們客戶要求在中國交付。

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，本集團已準備就緒抓往電子市場上的增長機遇，並從其現有及潛在客戶對相關服務的需求增加中受益。董事認為，以下競爭優勢是本集團成功的關鍵因素，並將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，我們的業務隨客戶的業務而發展。

業 務

我們認為，使客戶保持對行業趨勢及新產品最新進展的了解非常重要。我們相信，通過與現有客戶就最新行業趨勢及理念進行定期討論，我們能夠協助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深度了解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。

我們相信，通過提供優質服務，我們已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四名與我們進行貿易五年或超過五年。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，我們在為約131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產品IDH市場的十大參與者之一。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

我們相信，我們的管理及專業團隊成員是本集團最寶貴的資產。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，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員工團隊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了長遠關係。

業 務

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。

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，以及更了解所提供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89名員工中，31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，以及提高設計公司的能力。

業 務

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，我們可與客戶共同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。

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，以保持及增強我們的競爭優勢。

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。我們正在研發若干產品，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以非常快的速度擴展，且將成為具有巨大增長潛力的市場。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孩子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增加66.2%，並將會生產多達5,700,000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。

航拍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。我們的航拍機目前利用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航拍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」）及車用資訊娛樂系統

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，現今的車用資訊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。我們目前向車用資訊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產品種類的有效媒介。

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提供IDH服務及銷售電子元件（主要為IC及面板）。為配合客戶的需要，我們亦開發我們所採購及製造產品的電子元件（如Wi-Fi模組及連接器），將之作為IDH服務的其中部分出售。我們提供的IDH服務不另收費，而是計入我們向客戶銷售的電子元件的價格。因此，作為組合，我們提供與IDH服務捆綁銷售的電子元件及／或產品。

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

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。

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期間的貢獻的細項：

	截至十二月三十一日止年度				截至六月三十日	
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	百萬港元	%	百萬港元	%	百萬港元	%
與IDH服務捆綁						
銷售電子元件 ^(附註)	705.85	99.2	956.31	99.3	504.82	99.8
純分銷記憶晶片						
及其他	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

附註：於往績記錄期，與IDH服務捆綁銷售的Wi-Fi模組及連接器所得收益分別約為37,130,000港元、28,730,000港元及8,780,000港元。

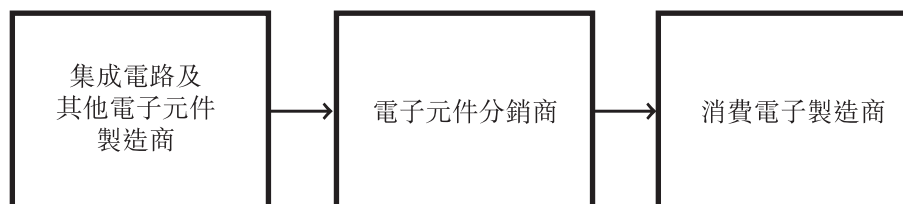
我們的IDH服務

消費電子設備，如視聽產品、多媒體播放器、機頂盒及MID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

業 務

商銷售元件的中間商。彼等亦會向元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元件庫存。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



然而，部分客戶需要的不止是標準化產品，彼等可能需要有關元件的軟件設計及輸入數據，以令該等元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主要通過提供客戶產品所需的軟件及固件設計服務向客戶提供訂制的統包解決方案，以及向供應商（為該等電子元件的製造商）或其授權分銷商採購電子元件以滿足客戶的要求。

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：

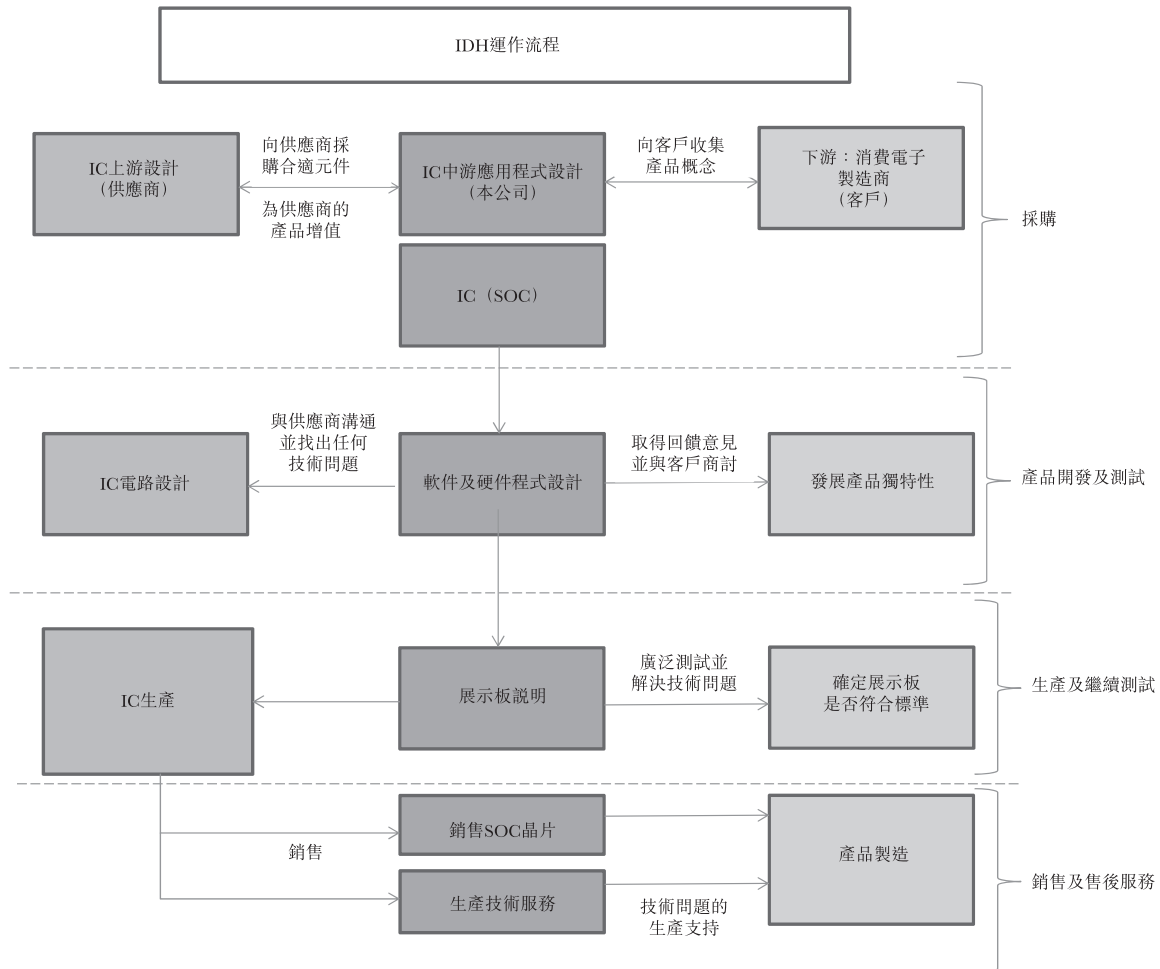
- a) 加快產品設計過程及縮短產品推向市場的時間；
- b) 為客戶提供可選解決方案，以降低成本及／或改善產品性能；及

業 務

- c) 輔助客戶的內部設計部門，在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。

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元件。挑選標準一般注重價格、規定產品功能所需的IC的市場供應、涉及的生产程序及供應來源等事宜。

業 務

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。

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元件。一旦選定合適元件，我們隨即開始設計軟件，以令客戶的產品可配備元件或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(就若干應用程式製作的印刷電路板)及將可供用戶作為樣板應用程式在產品上應用。在使用該等開發板時，我們的工程師會與客戶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，任何須解決的或可令IC供應商獲益的技術問題均會向其反饋，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，以轉化為產品本身的增值解決方案。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，不設知識產權追索或申索權的軟件設計(以二進制碼及／或源代碼(一種軟件編程語言)的方式)會以電子郵件方式發送予客戶，而電子元件則會另行送交予客戶，客戶將於其廠房內組裝產品並在產品／IC上安裝軟件。二進制碼通常由本公司開發，而源代碼則由本集團採購IC的供應商開發，並為該等供應商專有。上述軟件對用於專為該類電子消費品而開發的軟件的平台及電子元件(及彼等的規格)有高度針對性。換言之，該軟件僅可供設計作該用途的元件及規格類型及品牌完全相同的電子消費品使用。

業 務

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。

隨着我們協助客戶籌備最終產品板進入最後階段，在生產前階段中需作出全面協調。根據我們過往的經驗，通常下半年的工作最繁忙，因為須籌備於年底前或農曆新年期間推出產品。

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運作。由於無法測試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檢。我們會通過設計及提供工具軟件（旨在確定製成品功能的軟件），在此過程中為客戶提供協助。我們的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產品售後在生產過程中才發現問題。作為我們提供優質客戶服務承諾的一部分，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是客戶高度重視的。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並解決問題。

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建築面積約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31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插腳均以人工焊接至電路板上。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，其利用紅外線加熱元件並將元件焊接至PCB。

業 務

研究及開發

如之先前於本節「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20名研發工程師組成的團隊，負責從事本集團的研發活動。我們的研發工程師主要分成不同小組，為不同產品分部（如多媒體播放器、MID及視頻成像裝置）開發IC及屏幕。我們的工程師大多數畢業於大學或技術學院彼等各自工作領域所屬的計算機科學或相關學系，且在消費電子產品硬件或軟件設計方面經驗豐富。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速度。於往績記錄期，本集團的研發開支（主要包括工程師的薪金）分別約為3,490,000港元、3,740,000港元及2,000,000港元，該等開支並無撥充資本，而於銷售成本中支銷。

銷售及營銷

我們的銷售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名銷售及營銷員工，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營銷開支1,740,000港元、1,750,000港元及690,000港元。

在深圳揚煜的25名銷售及營銷員工當中，15名為銷售工程師。銷售工程師有別於銷售人員，他們理解產品、元件及可能涉及的生產流程。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區別於一般銷售員工，同時銷售工程師能夠向客戶銷售及解釋複雜的技術產品。

我們將銷售及營銷員工指派至產品線，如視頻成像產品或音頻產品。我們相信這種專門化使彼等更熟悉產品及市場，並更易進入市場及競爭。於最後實際可行日期，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。

業 務

在上海揚禹兩名營銷團隊成員中，彼等各自獲指派指派一名成員於Wi-Fi模組及連接器產品及一名於音頻播放器及一名於視頻成像裝置。

董事相信，我們的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的工程師合作解決任何問題。我們相信，員工的凝聚力可提高我們售後支援的質素。

我們相信回報員工的工作。為激勵員工為本公司成功這一共同目標而工作，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。

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營銷員工參加相關貿易展覽會、或研究行業文獻及刊物尋找新客戶。

我們經常獲得新客戶。我們持續檢討及評估我們的客戶，並監控我們與客戶之間的銷售情況。每條生產線的銷售團體會每周開會，該產品線總工程師亦會出席。會上，團隊會釐定客戶要求的特定產品需時多久。如我們須開發新解決方案或產品，則我們的慣例是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款。

我們對新客戶進行盡職審查。就每一位新客戶，我們的銷售助理人員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，當中通常包括向同行收集情報。

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		截至
	止年度的銷售額		六月三十日
	二零一三年	二零一四年	止六個月的
	(百萬港元)	(百萬港元)	銷售額
			二零一五年
			(百萬港元)
中國	637.10	847.53	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額分別佔總營業額的約33.6%、35.9%、32.9%，而向我們最大客戶作出的銷售額則分別佔總營業額的約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%	5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IC。在生產平板電腦的主板卡前，其亦從事使用凌陽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，使用凌陽IC為中國的相關產品製造商生產用於DVD、便攜式相關設備及平板電腦的主板卡。
客戶C	4.5%	3.0%	—	4年	位於珠海的智能手機公司，目前為國內最大的移動電話公司之一。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。除了硬件外，其亦為專注於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向其銷售瑞芯IC。
客戶E	3.1%	—	—	3年	這間位於深圳的公司製告便攜式DVD，並向我們採購凌陽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，並向我們購買凌陽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Novatek 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，我們分別錄得收益295,780,000港元、415,560,000港元、420,040,000港元及542,840,000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，電子學習輔助工具的銷售一般會隨需求增加而飆升。

銷售

與行業慣例一致，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，以確定付款期限、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單獨收取設計費用，但有關費用與所出售元件價格捆綁在一起，作為IDH解決方案組合的一部分。定價方面，我們按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批量採購折扣；而我們會讓客戶享有該等折扣優惠(如有)。於往績記錄期內，我們從供應商獲得的批量採購折扣分別約為21,020,000港元、35,000,000港元及14,130,000港元。

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額所佔比例分別為92.2%及7.8%、85.0%及15.0%以及82.8%及17.2%。

業 務

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，以管理我們的存貨流量。實際訂單通常會在客戶發出採購訂單後確認。

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周轉天數分別為23天、27天及31天。信貸額度通常僅會授予我們的舊有客戶，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。

我們不會向要求將產品交付至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廣受認可或信譽卓著，否則我們一般要求於交付產品時支付現金。與有關客戶確立業務關係後，我們一般允許一至兩個星期的信貸期，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。

我們將產品發送至香港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2,000,000港元的大額應收賬款購買保險。

就來自新客戶及欠規模的客戶且金額2,000,000港元以上的應收賬款而言，我們的政策是嘗試及設法向銀行購買保障額最高達金額價值90%的保險，惟須取得銀行同意。

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50,000港元、70,000港元及40,000港元，而該等保險開支獲列作行政開支。

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%的銷售乃在香港交付，而餘下7.8%、15.0%及17.2%則按客戶的要求在中國交付。

業 務

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服務供應商的廣泛分銷網絡，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該等客戶。

我們的供應商主要是電子元件(如面板及IC)製造商。我們與供應商並無訂立長期分銷協議，但我們是供應商的非獨家認可分銷商。於往績記錄期內，我們來自最大供應商的總採購額分別約為31.11%、30.47%及23.61%。

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)	%	
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。我們於二零一零年獲委任為其授權分銷商。

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)	%	
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元件。公司股份自一九八九年起於納斯達克上市。我們自二零零五年起一直擔任Wolfson的分銷商，Wolfson於二零一四年被Cirrus Logic收購。我們於二零一四年獲Cirrus Logic委任為中國的非獨家分銷商。
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。其亦為特斯汽拉、奧迪、寶馬及奔馳等車生產面板。我們於二零一一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。

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

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%以及82.4%及17.6%。

倘我們向供應商購入元件後在出售有關元件前的庫存價值下跌，供應商會對向我們出售的元件提供價格保障折扣。有關進一步詳情載於本節「供應商－價格保障政策」一節。

於往績記錄期內，如我們於指定時期內向我們的兩名IC供應商（即凌陽及瑞芯）購買一定數量的IC，則該兩名IC供應商會不時向我們提供批量採購折扣。該等批量採購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批量採購折扣以降低客戶向我們採購的成本。於往績記錄期內，我們從供應商獲得的批量採購折扣分別約為21,020,000港元、35,000,000港元及14,130,000港元。

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IDH服務的一部分，我們會安排從供應商運貨至我們倉庫的物流工作。

存貨控制

我們一般從客戶取得滾動預測及就此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)系統，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，並有助我們維持常規存貨水平，以及指揮完成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。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為31天、24天及32天。有關存貨周轉的分析，請參閱本文件「財務資料－關鍵會計政策－存貨」一節。

業 務

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3,500,000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1,010,000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930,000港元。我們於往績記錄期內並無陳舊存貨。

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等風險。董事認為，我們的保險範圍充足，並符合行業慣例。

除上述保障外，我們亦嘗試就來自新客戶及欠規模客戶且金額2,000,000港元以上的應收賬款，向銀行購買保障額最高達金額價值90%的保險，惟須取得銀行同意。有關更多詳情，請參閱上文「付款及信貸政策」一節。

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，萬一該等元件的市場價格被該等製造商下調但其分銷商及獨立設計公司仍有未售出的存貨(以較高的價格向該等製造商購買)，零件製造商會向其分銷商及IDH(如我們本身)提供價格保障。在這情況下，元件製造商會於銷售之前以價格折扣或實物產品的形式向本集團給予價格保障，以彌補其於本集團存貨的元件的市場價格下跌。過往，上述價格保障只適用於分銷商及獨立設計公司存放不超過兩個月的存貨。於往績記錄期內，我們從供應商獲得的價格保障折扣分別約為2,140,000港元、1,610,000港元及1,530,000港元。

產品責任

由於我們為獨立設計公司並主要從事向消費電子產品的原設計製造商及原品牌製造商銷售電子元件(主要為IC及面板)以及提供IDH服務，我們並無從事電子元件的製造。因此，我們相信我們毋須承受就因使用我們的設計或我們供應的電子元件所引致產品責任索償的重大風險。

業 務

產品缺陷

儘管我們相信本集團供應商所供應的產品質素良好，於極少有情況下，本集團的客戶在製造電子產品時發現所供應的多個產品批次出現相對較高的誤差率。在這種情況下，我們的供應商將會接獲通知並將通常以新一批產品代替該等產品。另外，供應商通常會就已出售次品向我們作現金賠償。於往績記錄期，我們並無任何客戶退回的有問題電子元件。然而，二零一四年，本集團的電子學習輔助工具客戶發現一批由群創光電股份有限公司供應的面板有相對較高的誤差率。作為電子學習輔助工具客戶的獨立設計公司，我們與群創光電股份有限公司合作找出問題，然後，群創光電股份有限公司為我們的電子學習輔助工具客戶進行必需的維修。至於仍在我們存貨當中的面板，群創光電股份有限公司同意為我們下次購買給予價格折扣的方式向我們提供補償總額合共4.72百萬港元，並已悉數動用。

除上文所披露者外，於往績記錄期內我們並無遇到來自客戶的任何重大產品責任索償、退貨或更換要求。

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且在其他地方不可獲得的原始碼。供應商有償提供專有原始碼，而我們將此費用計入我們向客戶提供的銷售報價內。我們並無獨立收取該等原始碼的費用。於往績記錄期，我們產生的原始碼費用分別約為17,420,000港元、21,460,000港元及7,540,000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，該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30,500,000港元、29,600,000港元及10,100,000港元。我們將第三方特許使用費轉嫁予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

我們的業務側重於銷售多媒體播放器 (DVD、MP3及數碼音頻播放器)、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。於往績記錄期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	
	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、航拍機、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
記憶晶片及其他	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。

MID/平板電腦

移動互聯網設備，或普遍所熟知的平板電腦，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機板模組時將產品售予他們。

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MID屬於不同的產品領域。我們主要採購並向客戶銷售瑞芯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。我們在完成有關開發後主動向客戶推介該等產品。

儘管Wi-Fi模組及連接器的毛利率一般較高，惟這些產品的收益總額正在下跌，因為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，開發該等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，可在電腦或專門設計的手持設備上閱讀。我們主要從供應商採購視頻解碼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。

我們成熟的產品線

於往績記錄期，我們從前三大產品類別所得的收益分別約佔總收益的76.7%、73.0%及72.6%。若干該等產品類別(如多媒體播放器及MID／平板電腦)屬於相對成熟的消費電子產品。一般而言，隨著產品越來越成熟，該等產品的市價會下跌。然而，該等消費電子產品所用材料(如IC)的成本長期趨向保持穩定。此外，我們作為一間獨立設計公司向該等成熟產品客戶提供的增值服務的重要性將會降低，導致利潤率下降。為緩和該狀況，我們擬擴大產品範圍以達致多元化，這有助於我們維持競爭優勢。我們的多元化於二零一四年開始取得成果，作為產品分類的電子學習輔助工具已取代機頂盒成為我們三大產品類別，銷量164.72百萬港元，較二零一三年增加233.6%。

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

業 務

於往績記錄期，已付上述兩名分包商的費用約為3,300,000港元、15,770,000港元及7,150,000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，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，向該分包商支付的費用總額分別約為2,120,000港元、6,810,000港元及3,290,000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。

僱員

員工

我們是IDH服務供應商，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並為他們供款。

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

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。

	僱員人數
香港分公司	
管理層	2
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	20
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>89</u>

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。我們非常重視僱員培訓，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可遷移技能，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。

業 務

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及若干主要表現指標達成情況等多項因素計算花紅金額。合資格員工的花紅獎勵池按各個年度除稅前溢利的10%至15%計算，而花紅則按個人表現獎勵。於往績記錄期，我們的員工花紅開支金額分別為810,000港元、1,750,000港元及540,000港元。

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。

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》，僱主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「監管概覽—與勞工保護監管有關的中國法律及法規」一節。

除本節「不合規情況」一段所披露者外，於往績記錄期，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賬內扣除。

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，深圳揚煜於本集團成立至二零一五年六月止期間並無為僱員向社會保險基金繳付足額供款。詳情請參閱下文所載的不合規情況列表。

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)
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」)	中國上海市閔行區 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 科苑南七路 高新技術工業村 R2-B棟2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 559,179元	二零一六年 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。

業 務

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註冊我們在香港使用的商標「」及「」。董事認為，成功為第9類商標註冊保障了本集團以該等商標經營的業務。

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「知識產權」分節。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分。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，自上市日期起生效，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) 成立由全體獨立非執行董事組成的審核委員會，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。

業 務

轉讓定價安排

於往績記錄期，深圳揚煜為香港揚宇進行了大量IDH服務相關工程工作並收取服務費。深圳揚煜進行的IDH服務工作涉及軟件開發，所開發的軟件與香港揚宇採購的電子元件捆綁，以向其客戶銷售。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（即深圳市同德稅務師事務所）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有關稅務規例及轉讓定價指引的遵守情況以及對本集團的潛在稅務影響。根據有關轉讓定價規則對從事提供與深圳揚煜類似服務的可資比較公司產生的一般利潤率範圍對深圳揚煜的利潤率（即經營溢利除以成本總額）進行基準測試後，稅務顧問得出結論，本集團於往績記錄期已遵守中國有關規定關聯方交易須按獨立交易原則進行的適用轉讓定價規則及條例，且於往績記錄期毋須因轉讓定價調整而計提額外所得稅撥備。

然而，由於(i)自二零零六年至二零一一年深圳揚煜的利潤率低於同期產生自與深圳揚煜可資比較公司的一般利潤率範圍；及(ii)由《中華人民共和國企業所得稅法》賦予權力的中國稅務機關要求公司為於過去十年所進行的集團間交易進行納稅調整，為審慎起見，我們的稅務顧問建議，根據適用的中國法律與法規，深圳揚煜或會因二零零六年至二零一一年期間發生的集團間交易被徵收額外稅項。我們的稅務顧問根據中國的適用轉讓定價規則及規例對與深圳揚煜利潤率可作比較的公司於二零零六年至二零一一年期間利潤率進行基準測試，從而評估對深圳揚煜可能徵收的潛在額外稅務責任。因此，我們已於我們在二零一四年的損益賬計提約1,190,000港元的撥備。我們的董事及稅務顧問認為，上述評估基準應用從事提供與深圳揚煜類似服務的可資比較公司於二零零六年至二零一一年期間獲得的利潤率範圍符合中國的適用轉讓定價規則及規例，該等規則及規例要求關連方交易以公平原則基準進行，而1,190,000港元的稅務撥備屬合理及充足。

業 務

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不符之處，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。我們已委聘內部監控顧問檢討我們的內部監控制度，且本公司亦已（其中包括）採納有關持續遵守中國及香港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監控措施，董事認為及保薦人認同，該等內部監控措施充分及有效。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。

業 務

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，且據董事所知，亦無任何待決或本集團威脅提出或面臨的重大訴訟、仲裁或申索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，本集團已取得業務經營所需的所有執照、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。

於往績記錄期對本集團成員公司及／或其僱員採取的紀律處分

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，並無對本集團成員公司及／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涉及與本集團業務營運有關的任何賄賂或回扣安排或事件。

除下文所披露者外，於往績記錄期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。下表概述於往績記錄期若干未遵守適用法律及法規的事件。董事認為，該等不合規事件（無論是個別或集體）將不會對我們產生重大營運或財務影響。

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而已採取/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，深圳揚煜並無為我們的僱員向社會保險基金作出足額供款。</p> <p>根據相關中國法律及法規，有關未足額支付社會保險供款的任何索償（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年期間的法定限制。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（包括滯納金）。</p>	<p>我們對中國的社會保險法規不熟悉，且我們並無聘請專業合規顧問監督及監察我們有關社會保險供款的合規情況。</p>	<p>根據相關中國法律及法規，就二零一一年七月一日後的未繳社會保險供款而言，相關政府機關可要求該公司於指定期內繳納未繳供款，自拖欠日期起按未繳供款每日費率0.05%繳納額外滯納金，且如該公司未有繳納未繳供款及滯納金，則可能向該公司徵收未繳供款總額一至三倍的罰款。</p> <p>深圳市社會保險基金管理局（「深圳社保局」）於二零一五年八月指示一間中國會計師事務所就深圳揚煜的社會保險供款進行審核。審核報告確認，深圳揚煜的未足額支付社會保險供款總額為人民幣428,393.24元（包括滯納金）。</p>	<p>深圳揚煜已於二零一五年十月向深圳社保局作出安排償還相關期間的未足額支付社會保險的全部款項而本公司預期於二零一六年初之前支付該款項。於二零一五年九月與深圳社保局進行面談期間，彼等確認，彼等將不會要求我們支付任何未繳社會保險供款或於相關期間之前產生的任何額外滯納金，並要求我們糾正有關不合規。</p> <p>我們已自二零一五年八月起作出足夠的社保供款並已完全遵守社會保險的相關中國規則及法規。因此我們認為就持續經營而言並無持續的不合規事件。</p> <p>我們的控股股東已對本集團承諾，就對本集團任何成員於任何時間由於[編纂]前發生的任何事宜、事件或情況所導致作出的任何索償（民事、刑事、行政或其他），以及由於與自本集團註冊成立以來有關未悉數支付的社會保險而引起的不合規情況的任何潛在索償或罰款直接或間接導致本集團任何成員應付或遭受的任何損害賠償、損失或責任向本集團作出彌償（於相關期間已就社會保險作出撥備者除外）。</p> <p>我們的中國法律顧問華商林李黎（前海）聯營律師事務所已確認，(i)深圳社保局為深圳揚煜的社會保險主管機關；(ii)深圳社保局將不會就有關於相關期間之前已產生未足額支付供款的不合規情況對深圳揚煜採取進一步行動；及(iii)深圳揚煜將不會因過往不合規情況而遭到懲罰。</p>	<p>為改善我們的人力資源政策，我們將要求我們由唐思聰領導的人力資源部建立一份名冊以記錄社會保險金的供款時間。該名冊應包括合資格參與社會保險計劃的僱員名單、預期供款金額及供款日期等資料。我們的人力資源部將每月檢視社會保險供款的合規情況。</p> <p>於上市前，我們將會安排我們的中國法律顧問華商林李黎（前海）聯營律師事務所，為我們的執行董事及有關高級管理層提供相關中國法律及法規的法律培訓。</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。消費電子產品IDH主要包括集中於珠三角的小型本地公司。在三類IDH中，以解決方案為基礎的IDH是消費電子產品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，中國十大消費電子產品IDH參與者所佔市場份額約為12.2%，而我們是中國消費電子產品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、IDH及客戶圈。客戶改變IC來源及IDH的動力較小，原因是任何改變均可能導致不得不重新啟動大量測試及校準，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IDH，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／或提高產品性能。

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。