

業務

概覽

本集團從事 ITO 導電膜、智能調光膜、智能調光玻璃及智能調光投影系統的研發、生產及銷售。

本集團使用 ITO 導電膜作為主要材料之一來開發下游產品，即：

- (i) 聚合物分散液晶膜 (即智能調光膜)；
- (ii) 電控智能調光玻璃 (即智能調光玻璃)；及
- (iii) 智能調光投影系統。

本集團是中國為數不多的生產及銷售 ITO 導電膜以及一系列相關下游產品的綜合製造商。

根據弗若斯特沙利文報告，我們的主要營運附屬公司興業應用材料在中國 ITO 導電膜、智能調光產品及智能調光投影系統市場的排名 (按收入所佔市場份額計) 如下：

	截至十二月三十一日止年度	
	二零一四年 排名 (市場份額)	二零一五年 排名 (市場份額)
ITO 導電膜	9 (2.4%)	8 (2.1%)
智能調光產品 (智能調光膜及智能調光玻璃)	2 (20.1%)	1 (20.4%)
智能調光投影系統	不適用 (附註)	1 (51.2%)

附註：於截至二零一四年十二月三十一日止年度，我們並未參與智能調光投影系統市場。

我們的整個生產流程在我們位於中國廣東省珠海市高新區金珠路9號珠海興業新能源產業園7號廠房1樓及2樓的生產基地進行。我們的生產設施包括辦公室及工廠，總建築面積約5,740平方米。

我們的產品主要銷往中國國內市場，自二零一五年起，我們亦開始向海外市場出口產品。我們已在中國建立龐大的客戶基礎，包括(i) ITO 導電膜的客戶主要為觸摸屏設備製造商 (應用於汽車導航系統、工業設備、GPS系統及智能手機)；(ii) 智能調光產品的客戶主要為開發商及建築公司的承包商；及(iii) 智能調光投影系統的客戶主要為建築公司及用戶 (商業廣告商及營銷機構)，用於商業用途。

業務

我們在往績記錄期內實現增長。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的收入分別約為人民幣44,800,000元、人民幣60,500,000元及人民幣90,900,000元，截至二零一五年十二月三十一日止年度較截至二零一四年十二月三十一日止年度增加約35.0%，截至二零一六年十二月三十一日止年度較截至二零一五年十二月三十一日止年度增加約50.2%。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的除稅後溢利分別約為人民幣389,000元、人民幣7,700,000元及人民幣6,400,000元。詳情請參閱本招股章程「財務資料—重大不利變動」一節。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的毛利率分別為31.9%、39.5%及38.3%。

我們的競爭優勢

本集團致力於製造及向客戶供應優質產品，董事相信本集團是中國ITO導電膜及相關下游產品的知名供應商。根據弗若斯特沙利文報告，按截至二零一五年十二月三十一日止年度之收入所佔市場份額計算，我們的主要營運附屬公司興業應用材料在中國智能調光產品及智能調光投影系統製造商中名列前茅。董事認為我們的市場領先地位及業務成功歸因於以下競爭優勢：

我們是中國唯一一家實現垂直一體化經營的ITO導電膜及相關下游產品製造商

本集團參與從研發、生產智能調光產品及智能調光投影系統到提供產品售前、售中及售後服務的行業價值鏈各個階段。此外，根據弗若斯特沙利文報告，於最後實際可行日期，本集團為中國唯一一家倚賴內部供應的ITO導電膜（為生產智能調光產品的主要元件）生產下游產品的製造商。

完整的垂直一體化體系讓本集團能夠從以下方面受益：(i)有效的成本控制（由於我們倚賴自有的ITO導電膜供應，因此與向供應商採購ITO導電膜相比產生的採購成本更低）；(ii)經營效率（通過減少物流及行政開支以及員工採購ITO導電膜消耗的時間），這亦使得管理層能夠專注於為本集團創造價值；(iii)對我們下游產品生產所適用的ITO導電膜的生產控制能力更強；及(iv)在監督及控制內部生產的ITO導電膜的質量方面的能力更強，意味著我們能有效應對任何瑕疵及／或不足。董事相信垂直一體化增強了我們的競爭力，提升了我們的市場地位。

我們是中國ITO導電膜生產市場的先行者

截至二零一六年九月六日，我們是中國唯一一家能夠連續生產幅寬2,100毫米ITO導電膜及智能調光膜的製造商。董事相信我們生產大尺寸ITO導電膜的能力令我們較競爭對手更具競爭優勢，原因是相比競爭對手生產的ITO導電膜，我們的ITO導電膜應用範圍更廣。尤其是，我們的ITO導電膜令客戶在生產產品時擁有更大的靈活度，以迎合彼等終端客戶的需求，因而有助於提升產品性能、受歡迎度及成本效益。

業務

憑藉能夠生產大尺寸導電膜的尖端卷對卷ITO導電膜自動生產設備以及其他用於層壓、凝固及激光切割的機器，我們能夠生產符合客戶需求的ITO導電膜。董事相信，我們獨特的ITO導電膜生產能力令我們的產品從競爭對手生產的產品中脫穎而出，且為我們的ITO導電膜創造了需求。

我們擁有強大的研發實力

我們相信我們擁有強大的研究及產品開發實力。為使我們的產品在智能調光產品及智能調光投影系統市場中從競爭對手生產的產品中脫穎而出，我們投入資源及精力不斷優化及提升產品的設計與功能，並探尋對現有產品引進新應用的可能性。

於二零一六年十二月三十一日，我們的研發團隊由14名指定工程師及技師組成，彼等均持有工程、材料科學、自動化及其他相關領域大學或以上文憑，且彼等為我們的應用材料研究中心的全職員工，並與其他專業員工一同合作開發新產品以及改進現有產品。

我們不斷進行研發(包括與國內外研究機構及院校進行合作)，並：

- (i) 成功開發出可提升產品性能(功能性、應用範圍、質量、環保及節能)的技術。我們成功開發出的部分技術已在中國獲得專利及／或發表在相關行業期刊；
- (ii) 我們的主要中國營運附屬公司興業應用材料已獲中國政府機關評為高新技術企業；及
- (iii) 興業應用材料為中國智能調光產品的國家及地區行業標準的牽頭起草方。

董事相信，我們的研究實力以及專長對我們的業務而言尤其重要。我們作為高新技術行業的市場參與者，目標客戶經常在搜尋緊跟市場趨勢並採用最先進技術的優質產品。

有關我們研究能力、專利、技術成果及行業認可的進一步資料，請參閱本招股章程本節中「獎項、認可及會籍」及「研發」等段落。

業務

我們擁有一支專業及經驗豐富的高級管理團隊

我們擁有一支敬業及專業的高級管理團隊，彼等在產品開發及應用以及玻璃製造方面具備資質及經驗。我們的團隊由執行董事兼本公司行政總裁孫先生領導，彼負責監察本集團營運，而我們的主席及非執行董事劉先生負責本集團整體業務策略及政策的制定與執行。孫先生及劉先生均為認證工程師，在產品開發方面擁有逾十年經驗。我們的高級管理層擁有優異的往績記錄及執行力，能確保計劃及策略成功執行，從而令我們在中國智能調光產品及智能調光投影系統市場佔據市場主導地位(按收入計)。我們相信，在彼等的帶領下，我們已做好充分準備開展有效的市場競爭，以及實現我們的長期目標。

本公司董事會及高級管理團隊的其他成員亦為優秀工程師及專業人士，彼等能夠發現市場機遇並執行及實施本集團計劃及策略。董事相信，本集團於往績記錄期的財務業績及我們的成績，歸功於我們高級管理團隊的能力及經驗，且在彼等帶領下，本集團將能夠維持及／或鞏固其在中國的市場地位，以及實現我們的長期目標。

有關董事及高級管理層的進一步詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節。

我們已採用嚴格的質量控制機制，以控制產品質量

我們注重產品質量。我們已採納管理體系，以確保在製造工藝中的不同階段對產品實施嚴格的質量控制，包括原材料採購把控程序、進廠原材料驗收、製造工藝檢查、製成品檢查、產品包裝、現場安裝後測試及檢查。

我們的質量控制管理體系已獲授予「ISO9001: 2008 質量管理體系」認證。我們相信，我們對在整個生產流程嚴格的質量控制可降低產品出現瑕疵的概率，增強客戶對我們產品的信心。

董事相信，我們致力於向客戶交付優質產品，是我們維持在中國作為可靠產品供應商聲譽的關鍵。這(i)令我們得以維持龐大及不斷增長的客戶基礎(包括主要觸摸屏設備製造商、國內及國際知名酒店品牌及連鎖建築或翻新項目的分包商、商業廣告商、營銷機構以及中國政府機關)；及(ii)令我們在往績記錄期的收益實現增長。

我們的業務策略

提高生產效率及產品質量，以繼續維持我們在中國的市場地位

我們的管理層團隊與我們的工程師及不同部門(包括技術部門、生產部門及研發部門)繼續密切合作，以期提高生產效率及產品質量。尤其是，我們會在生產過程的不同階段及對生產產品使用的不同材料進行評估、審查及測試，以發現可改進及提高之處。我們的生產、技術及研發部門亦會提供產品及／或生產相關問題的反饋，以及提供有關如何運用技術訣竅發展成果升級現有生產能力、梳理生產流程、提升運營效率及改進產品的專業意見。

我們會不時就改進項目制定改進計劃(當中詳述項目目標、技術及測試參數、實施及跟進程序)，該等計劃由指定高級管理人員負責批准及監督。我們其後組建由一個或多個相關部門人員組成的項目執行團隊，以實現各項目的預期目標。

董事認為，該等改進項目有助於我們不斷提高生產效率及產品質量，而該兩項因素對保持我們在所經營市場的領導地位而言至關重要。因此，我們將繼續向該等改進項目投入資源及精力。

在研發方面持續投入資源

我們相信我們的創新及持續改進能力由研發所推動，這在先進技術行業至關重要，乃由於目標客戶需求多變及不斷增長。

我們計劃繼續在研發方面投入資源，以(其中包括)：

- (i) 改進我們的生產工藝(包括通過自動化或其他方式降低成本、提高經營效率)；
- (ii) 探尋及測試新材料並將其用於及／或整合入現有產品及方法，以提升產品的性能及特點(例如功能性及用途、質量、環保及節能)；及
- (iii) 拓寬現有產品範圍，以服務不同行業及用途。

業務

為實現這一目標，我們計劃為研發團隊增聘合資格及資深人員，並不斷加強我們與國內外大學、研究所及高科技公司的合作。

我們希望通過研發工作持續完善及改進我們的產品及生產工藝，以把握市場對ITO導電膜相關下游產品需求預期增長所帶來的機遇，我們認為這對日後銷售收益增長而言至關重要。

繼續利用中國政府的優惠政策發展業務

我們計劃按照《國民經濟和社會發展第十三個五年規劃綱要(二零一六至二零二零年)》(「**十三五規劃**」，當中概述中國政府於二零一六年至二零二零年的政策框架、工作重點及經濟與社會發展目標)的經濟發展計劃繼續開發採用先進技術的環保型產品。

根據十三五規劃，中國政府其中一項工作重點為，推廣工業、建築等領域節能與環保，培育發展新興戰略領域(例如智能材料領域)。尤其是，中國政府計劃通過提供財政激勵，鼓勵及激勵發展環保型產品，以降低能耗(目前預計二零一六年至二零二零年將以5.5%的複合年增長率增長)。

為把握住中國政府提供的財政激勵，我們不斷努力，以確保我們的產品符合中國政府的節能減排政策。例如，我們的智能調光投影系統(可用作櫥窗展示及廣告牌的一部分用於營銷及宣傳用途)與LED屏等傳統顯示終端相比通常更為節能。經過不斷努力，我們的營運附屬公司興業應用材料獲中國廣東省政府評為高新技術企業，享受15%的優惠企業所得稅率(中國的法定企業所得稅率為25%)。我們計劃繼續利用該等財政激勵，且我們會不時委聘外部顧問協助我們申請該等稅務及其他財政激勵。

於海外市場增加曝光

自開業之初及於往績記錄期內，我們的市場推廣及銷售重點一直放在中國國內市場。我們計劃在進軍海外市場之前先完善我們的生產工藝及技術，以及鞏固我們在國內市場的聲譽及地位。

憑藉我們目前作為中國智能調光產品及智能調光投影系統的領先生產商的市場地位(按市場份額計)，我們計劃逐步增加我們在各海外市場的據點。為實現這一目標，我們將通過參加行業會議及展會、拜訪潛在客戶、通過各種線上交易平台推廣我們的產品及通過與海外代理合作拓寬我們的海外網絡等方式，加強我們在目標市場的銷售及市場推廣工作。於最後

業務

實際可行日期，我們已獲得來自部分非中國客戶的訂單且我們意欲增加海外市場的銷售額。目前我們的海外目標市場包括法國、印度、泰國、以色列、阿聯酋及香港，我們將在對該等市場的既有及預期市場需求、供應及滲透率水平、定價及其他競爭及消費者可支配收入水平等因素進行市場研究及評估後，尋求進軍合適的市場。

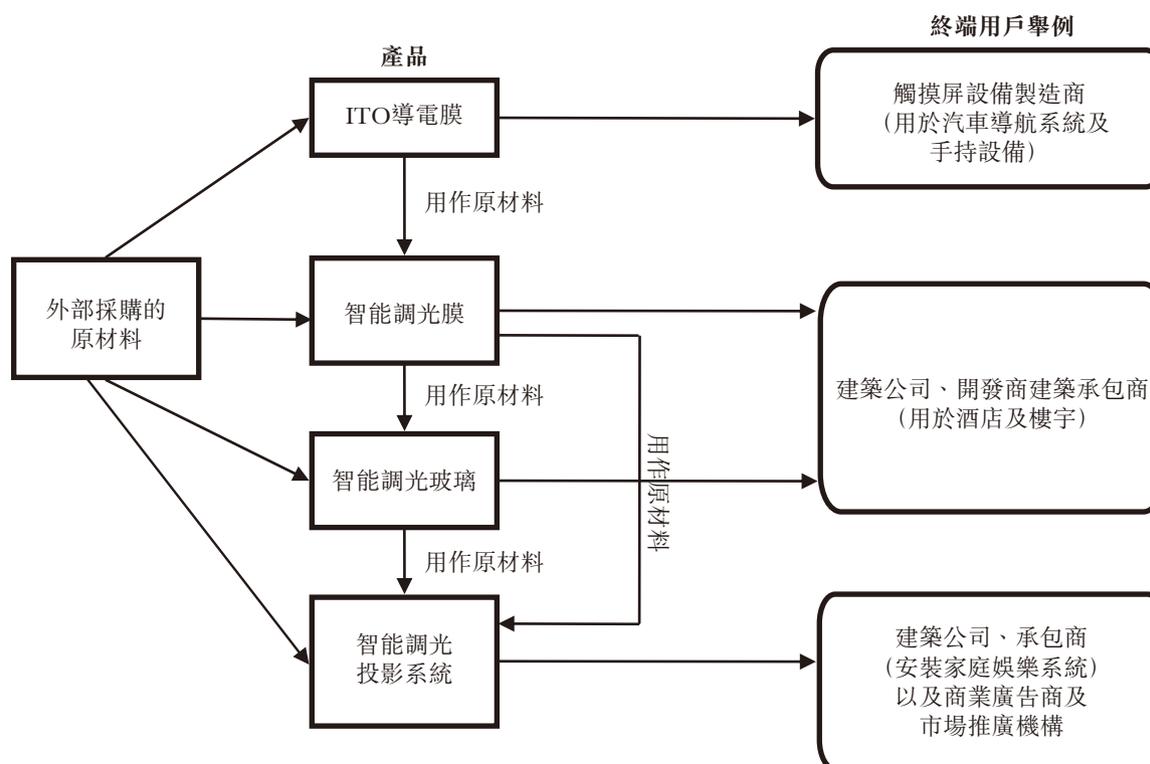
我們的業務模式

我們主要：

- (i) 生產及銷售可以應用於多種產品（包括智能手機、GPS 系統及自動櫃員機等其他觸摸屏裝置及設備）的**ITO 導電膜**；及
- (ii) 研發、生產及銷售：
 - **智能調光膜**（透過整合我們內部生產的ITO導電膜及PDLC而製成）。通電後，智能調光膜可由乳白色、朦朧、半透明及不透明狀調節成無色及透明狀，可用於窗戶及玻璃，以控制光線穿透；
 - **智能調光玻璃**（透過在兩層玻璃中間放置一層智能調光膜而製成）。智能調光玻璃允許用戶透過調節應用於智能調光玻璃內部的智能調光膜的電壓控制透光性；及
 - **智能調光投影系統**，利用投影技術將視覺影像投影至投影屏上。投影屏使用智能調光產品製成，智能調光產品在斷電時呈不透明狀態。

為維持具成本效益的經營結構，我們已採用垂直一體化業務模式，該模式更利於我們掌控生產。垂直一體化模式始於生產ITO導電膜，其可直接銷售予客戶或後續通過應用各種技術及生產工藝加工成智能調光膜、智能調光玻璃及智能調光投影系統。於最後實際可行日期，本集團為中國唯一一家使用內部生產的ITO導電膜（生產智能調光產品的主要元件）生產下游產品的製造商。有關本集團的垂直一體化模式裨益的詳情，請參閱本招股章程本節「我們的競爭優勢—我們是中國唯一一家實現垂直一體化經營的ITO導電膜及相關下游產品製造商」一段。

業 務



除研發、生產及銷售ITO導電膜及相關下游產品外，我們亦可能收到我們主要產品生產使用的部件、半成品及配件（如投影儀、玻璃面板及電源開關）訂單，該等訂單可能由我們內部生產及／或向供應商採購。尤其是，截至二零一六年十二月三十一日止年度我們收到向供應商採購的投影儀的多份訂單（我們將投影儀用於生產智能調光投影系統）。該等部件、半成品及配件的售價按照本招股章程本節「市場推廣」一段所述定價政策釐定。

下表載列我們於往績記錄期按產品類型劃分的收入：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
ITO導電膜	18,159	40.5	18,354	30.4	13,729	15.1
智能調光膜	7,200	16.1	18,621	30.8	18,882	20.8
智能調光玻璃	18,566	41.4	8,360	13.8	26,492	29.1
智能調光投影系統	—	—	13,621	22.5	23,788	26.2
其他(附註)	880	2.0	1,521	2.5	7,996	8.8
總計	<u>44,805</u>	<u>100</u>	<u>60,477</u>	<u>100</u>	<u>90,887</u>	<u>100</u>

附註：其他收益包括來自銷售及轉售部件、半成品及與我們主要產品相關及／或所使用的配件（如投影儀、玻璃面板及電源開關）所產生的銷售額。

業 務

下表載列我們於往績記錄期按產品類型劃分的毛利：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
ITO 導電膜	3,115	21.8	3,663	15.3	3,222	9.3
智能調光膜	3,993	28.0	9,685	40.5	10,713	30.7
智能調光玻璃	7,282	51.0	2,271	9.5	7,902	22.7
智能調光投影系統	—	—	7,907	33.1	10,673	30.7
其他(附註)	(109)	(0.8)	370	1.6	2,293	6.6
總計	<u>14,281</u>	<u>100</u>	<u>23,896</u>	<u>100</u>	<u>34,803</u>	<u>100</u>

附註：其他收益包括來自銷售及轉售部件、半成品及與我們主要產品相關及／或所使用的配件（如投影儀、玻璃面板及電源開關）所產生的銷售額。

下表載列往績記錄期我們的產品按外部銷售額及內部用途劃分的產量明細：

	截至二零一四年 十二月三十一日止年度				截至二零一五年 十二月三十一日止年度				截至二零一六年 十二月三十一日止年度			
	按外部		按內部		按外部		按內部		按外部		按內部	
	向第三方	銷售額劃分	用途劃分	用途劃分	向第三方	銷售額劃分	用途劃分	用途劃分	向第三方	銷售額劃分	用途劃分	用途劃分
	購買	產量	的產量	的產量	購買	產量	的產量	的產量	購買	產量	的產量	的產量
	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)	(平方米/套)
	(附註2)				(附註2)				(附註2)			(附註1)
ITO 導電膜	0.0	193,865.2	138,529.0	48,098.2	1,581.6	223,335.2	162,138.0	70,381.6	812.8	285,037.6	129,866.6	124,479.9
智能調光膜(附註3)	542.0	20,008.7	6,984.0	12,280.1	0.0	33,621.0	24,500.0	7,601.2	8,980.7	40,527.2	28,471.6	19,369.2
智能調光玻璃	0.0	12,405.2	11,062.0	0.0	16.9	7,629.7	6,220.0	641.9	2.7	21,242.5	22,196.1	143.0
智能調光投影系統		本公司尚未開始生產			0.0	220.0	220.0	0.0	0.0	471.0	471.0	0.0

附註：

- 指 ITO 導電膜、智能調光膜及智能調光玻璃時使用「平方米」；指智能調光投影系統時使用「套」。
- 「產量」包括供內部使用及外部使用的產量以及用於存貨（用於外部銷售；作為樣品；用於研發；或廢棄）的產量。
- 實際產量乃基於減少至客戶所要求尺寸的產品大小計算。

業務

本集團分配自產產品供內部使用及外部使用的政策

供外部銷售而生產的ITO導電膜一般根據本集團年初對外部人士潛在需求的評估(基於過往需求及與客戶的溝通等因素)優先生產。供內部使用(即用作下游產品的原材料)而生產的ITO導電膜一般將在收到客戶就ITO導電膜及/或下游產品下達的訂單後按要​​求生產。由於本集團ITO導電膜生產線具有充足的產能滿足所有客戶訂單,現時並不需要在內部使用及外部銷售之間優先分配ITO導電膜。

下表載列往績記錄期我們產品的平均自產成本及採購成本明細:

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	平均 生產成本 (人民幣)	平均 採購成本 (人民幣)	平均 生產成本 (人民幣)	平均 採購成本 (人民幣)	平均 生產成本 (人民幣)	平均 採購成本 (人民幣)
ITO導電膜	76.3/平方米	不適用	52.7/平方米	89.7/平方米	39.8/平方米	65.8/平方米
智能調光膜	579.4/平方米	1,449.4/平方米	337.0/平方米	不適用	278.3/平方米	755.4/平方米
智能調光玻璃	822.9/平方米	1,376.0/平方米	771.9/平方米	921.3/平方米	738.4/平方米	1,456.3/平方米
智能調光投影系統	本公司尚未開始生產		24,004.3/套	不適用	17,374.6/套	不適用

附註:「不適用」指本公司於有關期間並未購買該特定項目。

我們的產品

我們現時製造及銷售四種主要產品,即(i)ITO導電膜,(ii)智能調光膜,(iii)智能調光玻璃,及(iv)智能調光投影系統。我們亦銷售及/或轉售上述產品生產中使用的若干部件、半成品及配件。

ITO導電膜

ITO為一種納米錫氧化物,噴射於玻璃、塑料及LED屏表面,以提升導電性及透明度,同時減少有害電輻射、紫外及紅外光。

製作ITO導電膜時,首先將二氧化硅(SiO₂)塗層鍍於具有彈性的PET薄膜基材上,其後將透明導電性ITO導電膜濺鍍於其上,在最終切割成指定尺寸前,覆蓋上一層保護膜。

業務

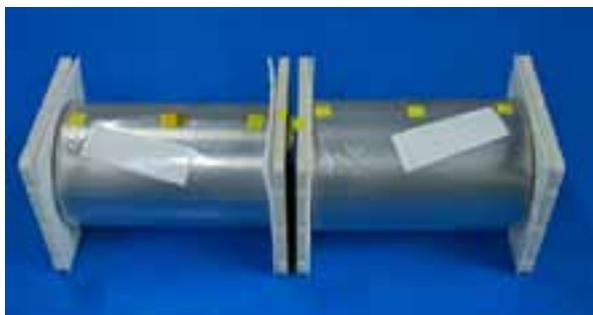
ITO 導電膜被廣泛應用於手機、LCD 電視、建築用節能窗、太陽能電池、信息通訊、筆記本電腦、數碼設備、電動汽車產品及醫療設備。

我們於二零一一年開始生產及銷售 ITO 導電膜。我們根據客戶的規格及要求（如表面電阻、尺寸及形狀）通過生產線使用 ITO 導電膜卷對卷自動生產設備以及生產工藝及流程，在質量控制系統及程序的管理及監督下，生產 ITO 導電膜。我們的 ITO 導電膜可穿透可見光，同時對紅外光具有高反射性，且導電性能良好。

於二零一五年十月，我們購入一台幅寬 2,100 毫米卷對卷 ITO 濺鍍機，令我們可生產幅寬 2 米的 ITO 導電膜。由於中國市場上超寬 ITO 導電膜供應仍較為稀缺，而我們能夠生產該類薄膜 (i) 令我們具有競爭優勢，原因是我們生產的 ITO 導電膜的應用範圍比競爭對手生產的可資比較產品更廣，且客戶在生產產品迎合終端客戶需求時擁有更大靈活性；及 (ii) 讓我們得以在建築及大屏顯示系統市場展開競爭。

我們的 ITO 導電膜客戶主要為觸摸屏設備製造商。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們分別向客戶售出約 138,529 平方米、162,138 平方米及 129,867 平方米 ITO 導電膜，平均售價分別約為每平方米人民幣 131 元、人民幣 113 元及人民幣 106 元。

ITO 導電膜製成品



ITO 膜濺鍍機

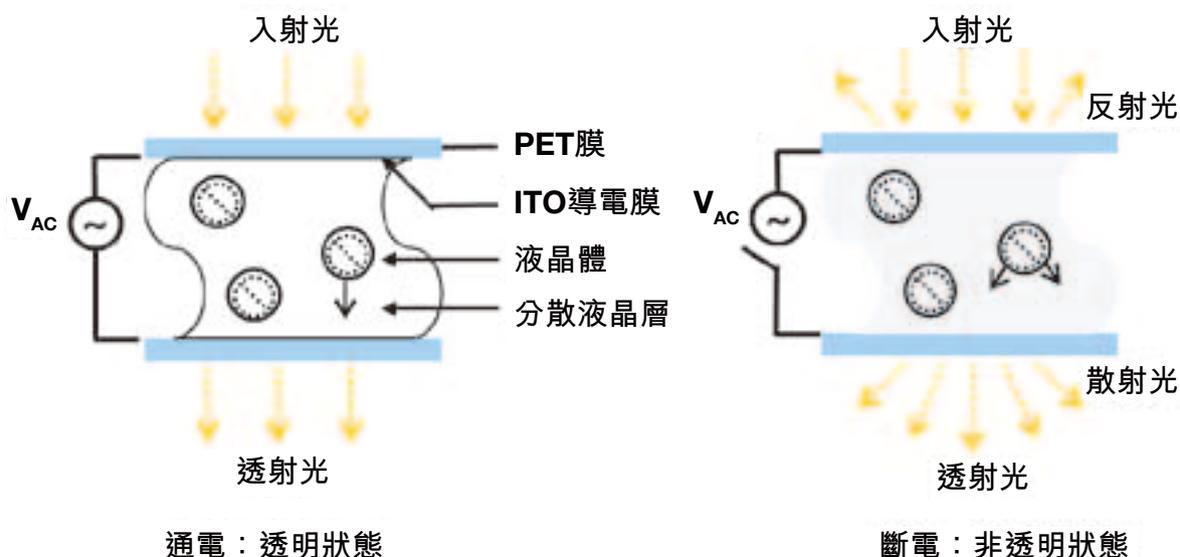


智能調光產品

智能調光膜

智能調光膜是一種含 PDLC（或聚合物分散液晶）在通電時可改變光傳播特性的薄膜。通電時，PDLC 有序排列，可令入射光穿透並使薄膜呈現透明狀態；斷電時，PDLC 序列被打亂，使得入射光被分散，調光膜呈不透明狀態。智能調光膜的質量（即霧度、透光率及耗電）在很大程度上取決於 PDLC 配方。

業務



我們的首條智能調光膜生產線於二零一二年六月投入運營，而第二條智能調光膜生產線於二零一四年六月投入運營。我們擁有嚴格的質量控制程序，以確保我們的智能調光膜符合以下技術規範：

- 透光率：通電： $>76\%$ ；斷電： $>50\%$
- 霧度：通電： $<10\%$ ，斷電： $>95\%$
- 工作溫度： -20 至 70 攝氏度 ($^{\circ}\text{C}$)
- 儲存要求： <35 攝氏度 ($^{\circ}\text{C}$) (濕度 $<85\%$)
- 額定電壓： 60V (AC, $50/60$ Hz)
- 能耗： <5 瓦特/平方米
- 可視角度： >160 度 ($^{\circ}$)
- 抗紫外線率： 79.5%
- 反應時間： <45 毫秒
- 切換次數： $>2,500,000$ 次
- 隔熱： $>$ 第 B2 類
- 霰彈袋衝擊：II-1
- 落球衝擊剝離性能：GB15763.3-2009
- 耐熱性：GB15763.3-2009
- 濕熱試驗：GB15763.3-2009
- 耐輻射性：GB15763.3-2009

我們通過以下方法生產智能調光膜：(i) 在內部生產的兩層 ITO 導電膜之間加入自主研發的 PDLC；(ii) 應用紫外光固化技術；及 (iii) 使用卷對卷 ITO 濺鍍機及覆膜機。

業務

卷對卷ITO 濺鍍機



以下載列我們生產的智能調光膜的結構：

智能調光膜的結構



截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們向客戶分別合共銷售約6,984平方米、24,500平方米及28,472平方米智能調光膜，平均售價分別約為每平方米人民幣1,031元、人民幣760元及人民幣663元。

智能調光玻璃

智能調光膜可粘合在玻璃上形成大塊玻璃面板，斷電時，該面板可充當隱私玻璃，而通電時，可充當正常透明玻璃。用戶僅需通過調節應用於智能調光膜的電壓大小，即可控制智能調光玻璃的透光性。智能調光玻璃的該項特性使其在需要保護隱私（例如：浴室；醫院

業務

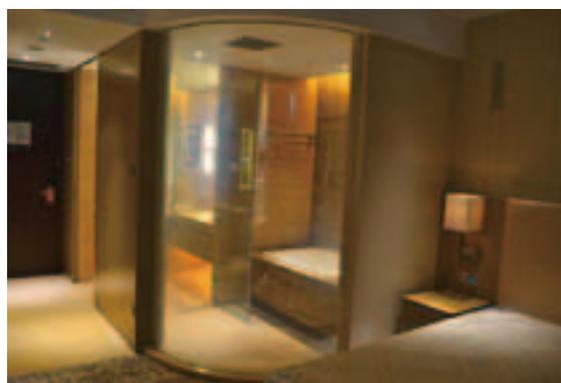
及診所體檢室；警察局、法院及監獄審訊室；珠寶及博物館展示時；辦公室會議室或辦公室屏風) 或希望阻止光線射入(例如：天窗或視頻放映室內)等多項應用上極為有用。我們的智能調光玻璃可廣泛運用於商業、住宅、醫療、酒店、零售及公用事業等行業的多個用途。

下圖列示智能調光玻璃產品在通電和斷電狀態下的外觀：

斷電



通電



斷電



通電



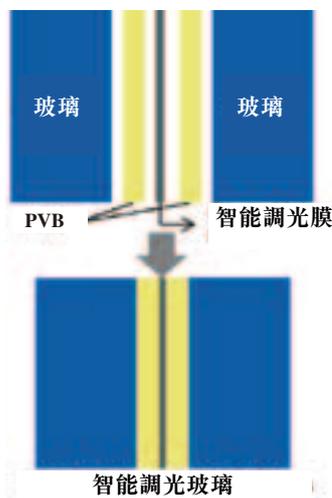
我們一般製造兩類智能調光玻璃，即：

- (i) **夾膠智能調光玻璃**，透過在兩層玻璃中楔入一塊智能調光膜並加熱加壓使智能調光膜嵌入玻璃內製成；及
- (ii) **貼膜智能調光玻璃**，透過使用UV膠或AB膠將智能調光膜粘合在玻璃片表面上製成。我們製造單層及雙層貼膜智能調光玻璃，後者的生產透過將兩片玻璃密封且中間留一層空氣進行，可用於絕緣。

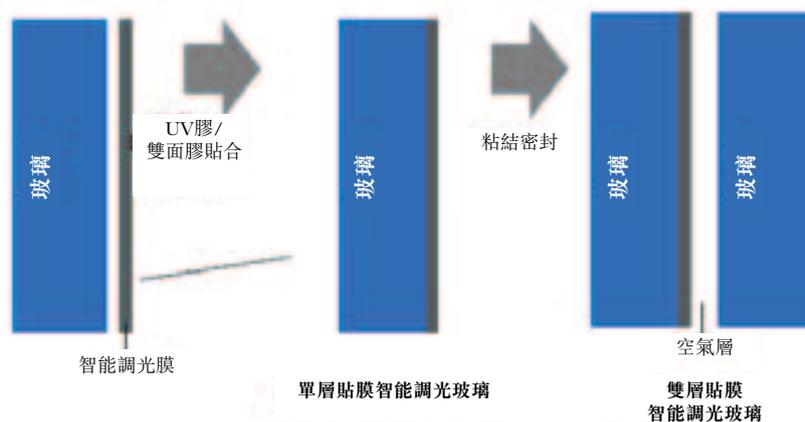
業務

以下圖表簡單列示夾膠及貼膜智能調光玻璃的生產工藝：

生產夾膠智能調光玻璃



生產雙層貼膜智能調光玻璃



我們的智能調光玻璃生產線於二零一三年二月投入運行。我們採用生產技術及工藝以確保我們的智能調光玻璃具備：

- (i) **高性能**：我們的智能調光膜嵌入玻璃內，可在透明及不透明狀態之間轉換超過2.5百萬次，並仍維持高光學性能。我們亦測試智能調光膜以確保其通過熱、濕、震動及抗輻射性能測試；

業務

- (ii) **安全性**：我們的智能調光玻璃的設計使玻璃破碎後其碎片仍將附在智能調光膜上，因此破碎後不會對用戶造成危害；
- (iii) **使用者親和性**：我們的智能調光玻璃：
 - (a) 具備隔音特性，可將穿透的音量降低至低於35分貝；
 - (b) 具備阻擋紫外線特性，可在不透明狀態下阻擋射入紫外線的約79.5%，且被認為可減慢用戶的皮膚老化速度，為其帶來益處；及
- (iv) **定制**：我們採用多種技術及工藝生產符合客戶規格及要求的智能調光玻璃。例如，我們的智能調光玻璃可視客戶的喜好進行鋼化、染色、彎曲及塑形或裝上雙層玻璃。我們認為我們按客戶的需求提供定制智能調光玻璃的能力是我們成功的重要因素。

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們分別銷售合共約11,062平方米、6,220平方米及22,196平方米智能調光玻璃，平均售價分別約為每平方米人民幣1,678元、人民幣1,344元及人民幣1,194元。

智能調光投影系統

智能調光投影系統指由智能調光產品、投影儀（採用超短焦激光投影及多點融合技術）及控制系統組成的投影展示系統。斷電時，智能調光玻璃呈不透明狀態（通電時，玻璃可切換至透明狀態），視覺影像及／或視頻從投影儀投影至智能調光產品上。

於最後實際可行日期，我們有三類智能調光投影系統，即：

- (i) **第一代智能調光投影系統**：智能調光投影系統安裝在定制櫃子中，視覺影像及／或視頻從面板背後的超短焦激光投影儀投影至智能調光玻璃面板。我們的第一代智能調光投影系統設計用於生活或室內環境的家庭娛樂及／或視覺體驗；

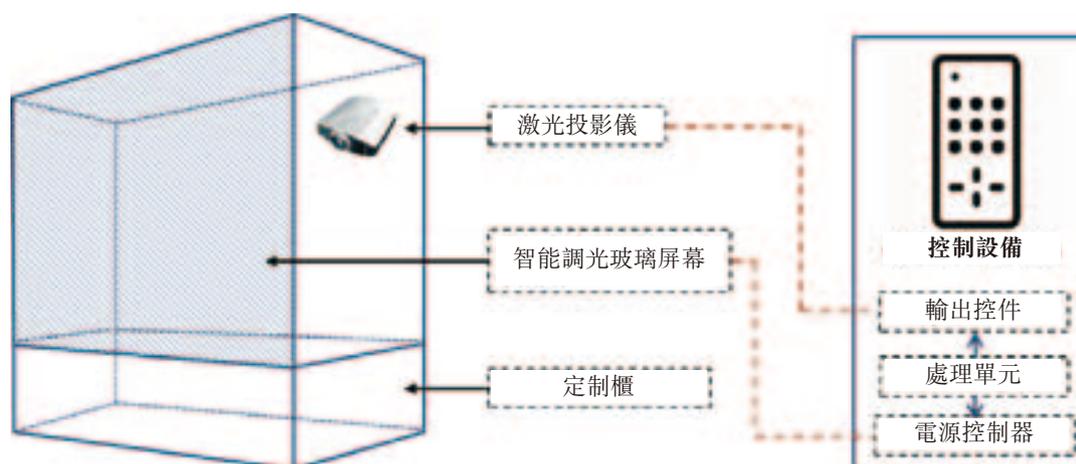
業務

- (ii) **第二代智能調光投影系統**：智能調光膜嵌入投影屏幕，視覺影像及 / 或視頻使用超短焦激光投影儀從前方投影至屏幕上。我們於二零一六年五月開始生產及銷售第二代智能調光投影系統，該系統設計用於生活或室內環境的家庭娛樂及 / 或視覺體驗，佔用空間較小，更適合使用；及
- (iii) **商業智能調光投影系統**：智能調光投影系統安裝在及用於各種室內或戶外環境及場景，作商業用途。例如，我們的智能調光膜可附著在地鐵站的屏幕門上，或我們的智能調光玻璃可用作零售店的展示窗口，視覺影像及 / 或視頻可使用超短焦激光投影儀從前方投影在上面。我們的商業智能調光投影系統具有多種廣告、營銷及其他應用，且我們已自二零一六年四月起訂立協議，向客戶提供設計及工程解決方案，以協助客戶將我們的商業智能調光投影系統融入適當的環境及場景。

下圖對我們的各類智能調光投影系統樣品的主要部件及外觀進行了說明：

第一代智能調光投影系統

概念圖：



業務

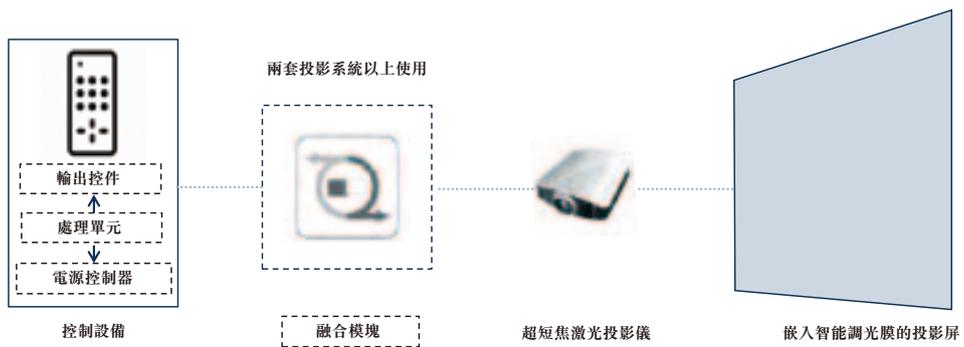
以下為我們生產的智能調光投影系統樣本：

樣品：



第二代智能調光投影系統

概念圖：



樣品：



商業智能調光投影系統

概念圖 (北京地鐵站使用的商業智能調光投影系統)：



董事相信，智能調光投影系統可在戶外顯示器市場與LED顯示器製造商競爭，理由如下：

- 目前我們的智能調光投影系統的生產成本低於LED顯示器；
- 常用智能調光投影系統的售價一般低於常用LED顯示器的售價；
- 預期使用智能調光投影系統的用戶在產品壽命期內產生的保養及維修成本將遠低於使用LED顯示屏的用戶；
- 既有的LED顯示器阻止陽光射入已安裝顯示器的建築，而智能調光投影系統可允許或阻止陽光射入建築物，具體視乎其處於透明或不透明狀態；及
- 智能調光投影系統相比LED顯示器通常更加節能。

截至二零一五年及二零一六年十二月三十一日止兩個年度，我們分別銷售合共220套及471套智能調光投影系統，平均售價分別約為每套人民幣61,914元及人民幣50,505元。

有關我們產品價格未來趨勢的詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

我們的生產設施及流程

生產設施

我們產品的整個生產流程在我們位於中國廣東省珠海市高新區金珠路9號珠海興業新能源產業園7號廠房1樓及2樓內的生產基地進行。我們的生產設施包括總建築面積約5,740平方米的辦公室及工廠。

我們於二零一六年三月將我們的生產設施由南屏科技園搬遷至現時場地。現時場地比之前的工廠空間更寬敞，更適合安放生產設備。自開業及直至最後實際可行日期，我們在生產設施的使用方面未曾遇到任何重大中斷。根據我們的政策，我們的員工將生產設施的任何中斷匯報予相關部門主管，由相關部門主管安排設備經理及相關員工進行維修。該程序符合ISO:9001標準。

截至最後實際可行日期，我們分別運行兩條生產ITO導電膜的生產線、兩條生產智能調光膜的生產線及一條生產智能調光玻璃及智能調光投影系統的生產線。

生產機器、設備及流程

我們認為，能夠物色並採購採用先進技術的優質機器設備支持我們的生產過程很重要。我們認為該等機器設備對確保製造過程中的質量及效率而言尤其重要。因此，我們分配大量資源用於物色及採購我們認為可高效生產優質產品的機器設備。

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的資本開支主要就採購機器、汽車、辦公設備及翻新我們的工廠而產生，該等期間產生的資本開支金額分別為約人民幣1,700,000元、人民幣24,200,000元及人民幣978,000元。我們通過經營活動所得現金、銀行貸款及股東注資相結合的方式撥付該等資本開支。

我們透過商業公平磋商及交易自國內及國際獨立第三方採購我們所有機器及設備。我們生產線所用機器及設備融合改進或提升的特征，以便滿足我們的實際生產需求，故而難以被我們的競爭對手複製。為此，我們的採購部門告知供應商我們的生產需求及要求，以確保定制我們的機器及設備符合我們的需要。

業 務

下表載列於二零一六年十二月三十一日我們生產設施內的主要機器及設備（採購成本在人民幣50,000元以上）詳情及相關詳情：

機器或設備名稱及描述	購買年份	已使用月數	淨賬面值 (概約人民幣) (附註)	剩餘年限 (月數)
ITO 導電膜				
真空卷對卷ITO濺鍍機	二零一一年	61	11,615,185.3	59
真空卷對卷ITO濺鍍機	二零一四年	13	18,069,368.5	107
塗層及覆膜機	二零一一年	60	1,311,588.6	60
空氣處理單元(AHU)壓縮型冷水機	二零一五年	16	434,908.1	44
智能調光膜				
高精度濕覆膜機	二零一三年	40	1,343,813.1	80
高精度濕覆膜機(單點)	二零一四年	32	313,594.0	88
智能調光玻璃及智能調光投影系統				
直線雙邊磨邊機	二零一五年	12	502,888.9	108
高壓釜	二零一三年	42	237,103.4	78
高壓釜	二零一五年	17	230,047.2	43
夾層玻璃生產線	二零一三年	40	169,538.5	80

附註：淨賬面值等於機器的原購買成本，使用會計法減去折舊、攤銷或減值成本。

我們所有的生產機器設備均在近幾年採購，我們預期我們生產設施內的主要生產機器設備的平均使用年限約為5至10年。截至最後實際可行日期，我們預計不會出售任何主要生產機器設備。

業務

我們定期對機器設備進行監控及例行維護檢修，以評估是否需要更換、購買或(倘研發出更先進技術能力的機器設備)更新機器設備。我們維持機器進行任何保養及維修的記錄。

董事確認，我們目前並無就主要機器及設備制定任何取代計劃，我們可能不會僅因機器或設備根據我們的會計政策(即與資產成本配置有關的會計概念)已全部折舊完畢而將其取代。對於已根據我們的會計政策折舊的機器及設備，只要其處於良好的工作狀態，我們相信經過妥善保養及維修，我們或可持續使用。

準備原材料及輔料

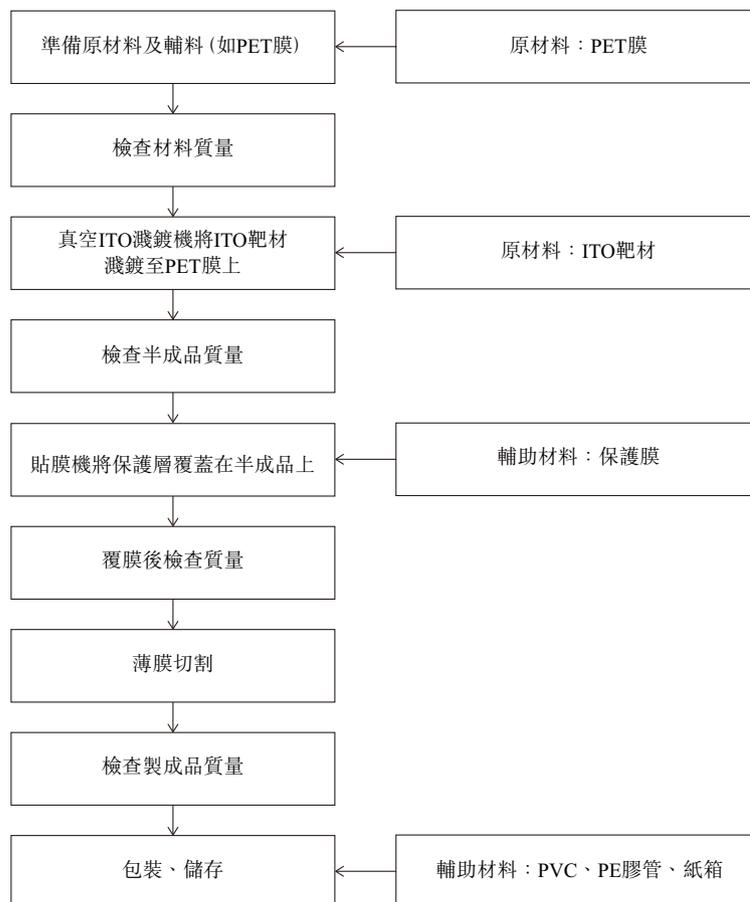
於接獲客戶銷售訂單後，生產員工將根據生產智能調光產品滿足銷售訂單其所需原材料的清單，向倉庫要求提供原材料及輔料。倉庫員工將應生產員工要求準備及編排相關原材料(包括內部生產的原材料(如ITO導電膜)以及自外部採購的其他原材料(如部件及零件))。如有必要，作為本集團存貨控制程序一部分，倉庫員工可從生產部門或從外部供應商(如合適)採購額外原材料。

製造ITO導電膜的生產流程及設施

本集團運行兩條ITO導電膜生產線，一條生產幅寬2,100毫米的ITO導電膜，另一條生產幅寬1,300毫米的ITO導電膜。各條生產線由一台真空卷對卷ITO濺鍍機、一台ITO保護層鍍膜機及分光光度計及溫控櫃組成。我們的生產線一般每天運行24小時，每週運行7天。

業務

下圖說明我們ITO導電膜生產涉及的主要流程：



業 務

下表載列我們於往績記錄期的ITO導電膜生產線(其中包括1,300毫米卷對卷ITO濺鍍機及2,100毫米卷對卷ITO濺鍍機)的設計產能、實際產量及利用率：

ITO導電膜生產線	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
設計產能(概約)	203,372平方米 (附註1)	307,847平方米 (附註2)	621,271平方米 (附註2)
實際產量	193,800平方米	223,000平方米	285,000平方米
利用率(%) (附註3)	95.3%	72.4%	45.9%

附註1： 估計最高產能基於以下各項計算：(i)生產線將每年運作11.5個月，每月25日，每日24小時(即一年共6,900個生產小時)；及(ii)加工每卷1,250平方米ITO導電膜需要約42.41小時(即生產率為每小時約29.47平方米)。

附註2： 我們於二零一五年十月開始使用2,100毫米卷對卷ITO濺鍍機(能加工尺寸為1,250平方米及2,400平方米的ITO導電膜卷)。因此，我們ITO導電膜生產線的估計產能為以下各項的總和：(i)上文附註1所述1,300毫米卷對卷ITO濺鍍機生產線的估計最高產能；及(ii)2,100毫米卷對卷ITO濺鍍機生產線的估計最高產能基於以下各項計算：(a)生產線將每年運作11.5個月，每月25日，每日24小時(即一年共6,900個生產小時)；及(b)機器每月能加工25卷每卷1,250平方米的ITO導電膜或16卷每卷2,400平方米的ITO導電膜，且我們假設機器將於每月各50%的時間分別加工各幅寬的卷(即平均生產率約每小時60.56平方米)。

附註3： 利用率按相關期間的實際產量除以該期間的估計設計產能計算。

如上表所示，ITO導電膜生產線利用率由二零一四年十二月三十一日之95.3%分別下降至截至二零一五年十二月三十一日及二零一六年十二月三十一日止年度之72.4%及45.9%，此乃由於自二零一五年十月起使用我們的2,100毫米卷對卷ITO濺鍍機，大幅提高生產線的設計產能。

業務

下文載列 ITO 導電膜生產流程的不同階段的圖示：

進入生產設施前的風淋室



準備原材料



2,100 毫米卷對卷 ITO 濺鍍機



操作卷對卷鍍膜系統

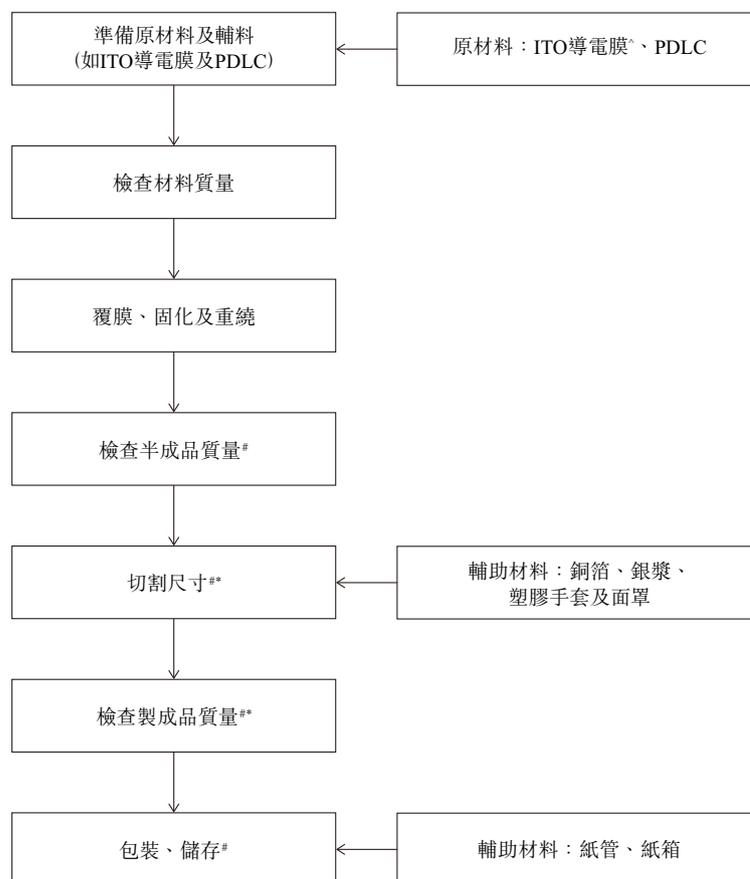


智能調光膜的生產流程

本集團擁有兩條生產線可生產智能調光膜，包括(i)1,600毫米寬高精度鍍膜機；及(ii)2,000毫米寬高精度鍍膜機。

業務

下圖說明我們智能調光膜生產涉及的主要流程：



附註：

1. 標有「#」的工序經董事確認為根據本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所載實施計劃自動化。
2. 標有「*」的工序經董事確認為「瓶頸」工序。有關「瓶頸」工序的進一步資料，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「收購機器及設備的所得款項淨額」一段。
3. 標有「^」的原材料為內部生產。

業務

下表載列我們於往績記錄期的智能調光膜生產線(其中包括1,600毫米寬高精度鍍膜機及2,000毫米寬高精度鍍膜機)的設計產能、實際產量及利用率：

智能調光膜生產線	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
設計產能(概約)	449,176平方米 (附註1)	584,471平方米 (附註2)	584,471平方米
實際產量(附註3)	36,900平方米	32,800平方米	51,465平方米
利用率(%) (附註4)	8.2%	5.6%	8.8%

附註1：我們於二零一四年六月開始使用幅寬2,000毫米高精度鍍膜機。因此，我們智能調光膜生產線的估計產能為以下各項的總和：(i)幅寬1,600毫米高精度鍍膜機生產線的估計最高產能；及(ii)幅寬2,000毫米高精度鍍膜機生產線的估計最高產能基於以下各項計算：(a)生產線將每年運作11.5個月，每月25日，每日14小時(即一年共4,025個生產小時)；及(b)幅寬1,600毫米高精度鍍膜機每月能加工20卷1,129.4平方米智能調光膜(即平均生產率每小時約63.25平方米)，幅寬2,000毫米高精度鍍膜機每月能加工20卷1,411.8平方米智能調光膜(即平均生產率每小時約79.06平方米)。

附註2：兩台機器均於相應期間使用。

附註3：實際產量乃基於減少至客戶所要求尺寸前的產品大小計算。

附註4：利用率按該相關期間的實際產量除以估計設計產能計算。

智能調光膜生產線利用率低迷的原因是由於智能調光膜生產線的設計(涉及1,600毫米寬高精度鍍膜機及2,000毫米寬高精度鍍膜機)能大規模生產智能調光膜卷，使最大設計產能為現有產量的較大倍數。

智能調光玻璃的生產流程及設施

我們的智能調光玻璃生產線包括玻璃裝載台、玻璃切割機、玻璃磨邊機、玻璃清洗及乾燥機、玻璃鋪設定位輸送機、PVB薄膜攤鋪機、預壓機及高壓釜。我們的生產線一般每天運作10小時，每週5至6天。

業務

下圖說明我們智能調光玻璃生產線涉及的主要流程：



業務

附註：

1. 標有「#」的工序經董事確認將根據本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所載實施計劃自動化。
2. 標有「*」的工序經董事確認為「瓶頸」工序。有關「瓶頸」工序的進一步資料，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「收購機器及設備的所得款項淨額」一段。
3. 標有「^」的原材料為內部生產。

高壓釜



下表載列我們於往績記錄期的智能調光玻璃生產線的設計產能、實際產量及利用率：

智能調光玻璃生產線	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
設計產能 (附註1)	46,000 平方米	46,000 平方米	46,000 平方米
實際產量	12,400 平方米	7,600 平方米	21,242 平方米
利用率 (%) (附註2)	27.0%	16.5%	46.2%

附註1： 我們使用所生產的智能調光玻璃尺寸作為衡量我們生產流程產品的標準，涉及製作材料（如智能調光膜及PVB）、修整、玻璃研磨、清潔及檢查與真空包裝。估計產能基於有關智能調光玻璃生產線的以下假設計算：(a)將每年運作11.5個月，每月25日，每日10小時（即一年共2,875個生產小時）；及(b)每月能生產4,000平方米智能調光玻璃。

附註2： 利用率按相關期間的實際產量除以估計設計產能計算。

智能調光玻璃生產線利用率低於往績記錄期，是由於其設計產能大於實際產量（外部銷售以及內部用於生產下游產品）。

業務

生產線利用率由截至二零一五年十二月三十一日止年度之16.5%增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度之46.2%，主要由於(i)本集團於二零一五年起拓展海外業務；及(ii)本集團持續發展產品及產品市場需求增加，使智能調光投影系統(即智能調光玻璃下游產品)的需求增加。此導致截至二零一六年十二月三十一日止年度智能調光投影系統出現大宗訂單(請參閱下文「業務 — 我們的生產設施及流程 — 智能調光投影系統大宗訂單」一節)，繼而導致智能調光玻璃所需生產增加。

智能調光投影系統大宗訂單

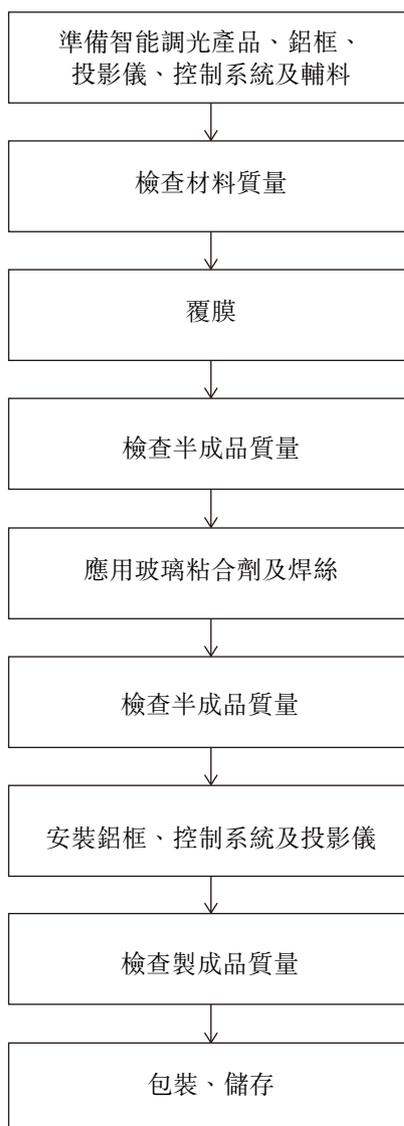
於二零一六年十二月三十一日，我們與北京一間分包公司訂立供應合同，以於中國逾20個地鐵站供應及安裝200個智能調光投影系統，總代價為約人民幣13,400,000元(相當於約15,300,000港元)。除此大宗訂單外，本集團亦已與上海一間公司訂立供應合同，以在上海南京路商業區供應及安裝100個智能調光投影系統作廣告展示窗口之用，總代價為約人民幣6,100,000元(相當於約7,000,000港元)。

為履行上述及其他新訂單，智能調光膜及智能調光玻璃有關產能之利用率由截至二零一五年十二月三十一日止年度之5.6%及16.5%分別增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度之8.8%及46.2%。

業務

智能調光投影系統的生產流程及設施

我們的智能調光投影系統生產涉及組裝及安裝各種元件，包括智能調光產品、超短焦激光投影儀、控制系統及其他元件。下圖說明我們智能調光投影系統的主要生產流程：



於最後實際可行日期，我們智能調光投影系統的生產及安裝並不依賴使用主要機械或生產設施，而是依賴我們技術熟練的員工及技術員 (i) 進行不同部件的組裝及安裝；及 (ii) 按照指定規格應用及校準系統，以用於相關環境及場景，及／或設計及加工擬向客戶提供的解決方案。因此，無法提供智能調光投影系統產能利用率的指示性或有意義的分析。然而，我們將聘用適當合資格僱員及技術員滿足我們的生產需要及我們可能不時收到的智能調光投影系統客戶訂單。

業務

下文概要載列為生產各類型下游產品所需的上游產品用量：

每平方米	生產所需單位
智能調光膜	兩平方米ITO 導電膜
智能調光玻璃	一平方米智能調光膜
智能調光投影系統	一平方米智能調光玻璃

質量控制

我們致力生產優質產品。我們透過我們的整個生產流程執行質量控制、檢驗及檢測程序以在各個生產流程對瑕疵及異常情況進行識別。

質量控制措施

我們在生產過程的各個階段進行嚴格的質量控制，包括：

- **原材料驗收及儲存**

- 當原材料(包括PET原薄膜、ITO靶材、各種保護膜、PVB及玻璃片)交付至我們生產基地時，我們的倉庫管理人員將會通知採購部及負責提出採購要求的相關部門按照相關發票檢查所接收的原材料，以確保所接收原材料的類型、規格及數量正確
- 我們的質量控制人員將對所接收的每一批原材料進行抽樣檢查，以確保符合生產所需標準，所有被認為適合用於生產的原材料將相應地貼上標籤
- 倘一批原材料的樣品不符合我們的規定標準，則將該整批原材料與其他原材料隔開，並進行進一步評估以確定該批原材料是否可存入我們的倉庫
- 待每一批原材料檢驗完成及倘發現問題及瑕疵，與有關供應商採取後續行動後，原材料檢驗報告方告完成
- 原材料存於適當環境下(溫度及濕度)及進行測試以確保遵守訂明的生產配方

- **生產過程中**

- 在我們開始批量生產特定產品前，我們將製造初步樣品以供評估及分析之用

業務

- 我們的質量控制人員在生產過程的各個主要階段(例如,在生產智能調光玻璃時,於磨邊或玻璃粘合/夾膠後)檢查半成品,及進行質量控制抽樣檢查
- 任何質量不達標的半成品被貼上缺陷產品標籤並即刻隔離
- 倘有關缺陷導致重大質量或技術問題,質量控制人員須提交報告,且暫停生產過程,以便技術部門檢查及分析找出原因
- 缺陷產品將視質量控制及技術部門的評估而定,進行重新加工以修補缺陷或報廢(倘適當)
- 生產線的環境及當中進行的流程由合資格人員透過計算機檢測系統進行密切及持續監控,計算機檢測系統提供與薄膜質量及生產狀態有關的指標以協助發現任何問題
- **製成品檢驗**
 - 製成品由質量控制人員進行檢查,包括(i)進行物理檢查;(ii)進行測試以評估性能(例如耐熱性、透光率、霧度及耐用性測試);(iii)審核製成品是否符合適用的企業及/或行業標準;及(iv)確定製成品是否符合相關客戶的要求
 - 製成品的包裝將由我們的質量控制人員於交付前進行全面檢驗,並從每一批製成品中抽取一個樣品留作日後參考之用

除上文所述者外,我們已採納及實施以下質量控制措施及程序以保持我們的產品質量標準:

- **處理瑕疵產品** — 倘於生產過程中或交付予客戶後發現瑕疵產品(不論製成品或半成品),該等產品將被貼上標籤、隔離及告知我們的質量控制人員,相關產品將進行評估以檢查產生瑕疵的原因並採取適當的後續行動(包括制定及採納適當的補救或預防措施以避免再次發生事故)及進行相關記錄
- **內部反饋及分析** — 我們持續收集各部門(包括採購部、質量控制部、技術部及生產部)的反饋,所有的意見、推薦建議及發現的問題或情況將予以評價及評估。透過該等措施,我們確定需要改進的方面,並實施補救或預防措施以減少瑕疵事故

業務

- **產品可追溯性** — 員工在生產過程不同階段對產品應用標籤所含資料，如產品名稱、描述、數目、日期及檢驗記錄以及其他詳情。這確保倘發生客戶投訴能輕易追溯到產品，以便在不延誤或中斷生產過程的情況下能有效隔離瑕疵產品以待進一步處理
- **產品保養及交付** — 我們已採取與移動、儲存、包裝、保養及交付製成品有關的安全措施，以防止生產後損壞
- **產品質量一貫性** — 我們一直使用優質材料，為員工提供定期培訓，對產品進行全面檢驗及檢查，並維持最新的內部記錄，以確保產品符合中國質量認證中心訂明的標準

質量控制團隊

我們的質量控制團隊有10名成員，由部門總經理領導。部門總經理在監管技術部門及質量控制工作方面擁有超過10年經驗。該總經理負責我們產品有關的質量控制各個方面，包括與不同部門之間溝通聯絡及向高級管理層報告。

為確保我們的質量控制人員有能力有效履行其職責及責任，我們要求彼等具備工程、質量控制及其他相關領域的必要學歷、培訓及經驗。特別是：

- 我們的質量控制工程師負責分析及評估質量控制結果，彼等可能須擁有學士學位及／或高級學位，必須足夠了解相關ISO標準以及中國質量認證中心訂明的標準
- 我們的質量控制職員負責進行日常的質量控制檢驗，彼等必須至少擁有文憑及設備檢驗方面的經驗

我們產品取得的證書以及符合的質量標準

我們的所有智能調光產品均已通過中國質量認證中心的檢驗，並符合以下標準：

- (i) 中國質量認證中心；
- (ii) 歐盟指令2002/95/EC；及
- (iii) 經續新歐盟指令2011/65/EU附表二。

業 務

此外，我們已就我們在整個供應、生產及銷售流程中所實行的管理系統的質量獲 ISO9001:2008 認證。

下文載列我們於往績記錄期獲得的產品質量認證：

頒發機構	證書編號/ 測試報告編號	事項	證書/結果	認證/有效日期
中國質量認證中心	W-15803-2016-M1	智能調光膜 (超透明)(斷電模式)	符合 ISO9050:2003 及 ISO10292:1994	二零一六年六月三十日
中國質量認證中心	W-15803-2016-M3	智能調光膜 (超透明)(通電模式)	符合 ISO9050:2003 及 ISO10292:1994	二零一六年六月三十日
中國質量認證中心	WT2016E09A00425	智能調光玻璃	符合 JC/T2129-2012	二零一六年六月二十七日
SGS廣州分公司	CANEC1611658302	ITO 導電膜	符合歐盟 RoHS 指令 2011/65/EU	二零一六年六月二十三日
SGS廣州分公司	CANEC1611658304	ITO 導電膜鹵素	符合 EN 14582:2007 方法	二零一六年六月二十三日
SGS廣州分公司	CANEC1609128904 A01	智能調光膜	符合歐盟 RoHS 指令 2011/65/EU	二零一六年五月二十五日
SGS廣州分公司	CANEC1609128906 A01	智能調光膜	符合 EN 14582:2007 方法	二零一六年五月二十五日
中國質量認證中心	2015011302821761	建築(安全)密封絕緣玻璃 (智能液晶中空玻璃) 硅、帶有鋁墊片的 雙密封絕緣玻璃	符合 GB/T11944-2012	二零一六年五月十日 至二零二一年五月十日
中國質量認證中心	W-150803-2015-M1	智能調光膜	符合 ISO9050:2003 及 ISO10292:1994	二零一五年八月二十五日
中國質量認證中心	00114Q27165R1M/4400	研究與生產 ITO 導電膜、 智能調光膜及 智能調光玻璃	ISO9001:2008 GB/T19001-2008	二零一五年八月二十五日 至二零一七年八月十四日

業 務

頒發機構	證書編號/ 測試報告編號	事項	證書/結果	認證/有效日期
中國質量認證中心	W-15803-2015-Z11	智能調光玻璃(中空)	符合ISO9050:2003 及ISO10292:1994	二零一五年八月二十五日
SGS廣州分公司	SDHG1507010976FB	自黏調光玻璃	符合GB8621-2012	二零一五年七月二十一日
中國質量認證中心	2015011302821761	建築用(安全)密封絕緣 玻璃露點測試	符合GB/T11944-2012	二零一六年三月二十三日
中國質量認證中心	不適用	建築用夾膠玻璃 落球沖擊剝離性能	符合GB15763.3-2009	二零一六年三月二十三日
中國質量認證中心	2012011302584162	建築用夾膠玻璃的耐熱性	符合GB15763.3-2009	二零一六年三月二十三日
中國質量認證中心	2013011302631046	建築用夾膠玻璃的 霰彈袋沖擊性能	符合GB15763.3-2009	二零一六年三月二十三日
中國質量認證中心	2013011302631046	建築用夾膠玻璃 (智能液晶玻璃) 標稱夾層厚度1.92毫米 及智能液晶薄膜	符合GB15763.3-2009	二零一五年七月二十九日 至二零一九年八月十九日
中國質量認證中心	2014011302714588	建築用回火夾膠玻璃 (智能液晶玻璃) 標稱夾層厚度2.68毫米 的PVB及智能液晶薄膜	符合GB15763.3-2009	二零一四年十二月二十三日 至二零一九年八月十九日
中國質量認證中心	2014011302714587	建築用回火夾膠玻璃 (智能液晶玻璃) 標稱夾層厚度3.44毫米的 PVB及智能液晶薄膜	符合GB15763.3-2009	二零一四年十二月二十三日 至二零一九年八月十九日
廣東省建築工程 質量安全監督檢測 總站與廣東省建築 工程質量檢測中心站*	F2014(62)0208440400030	TOSSEAL83 中性硅酮防霧密封劑	符合GB/T 14683-2003 硅酮建築密封劑	二零一四年八月二十五日

業務

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何因產品缺陷造成的重大損失。

供應商及原材料採購

我們的供應商

於往績記錄期，原材料採購佔我們的絕大部分銷售成本的最大部份。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的原材料分別佔我們的總銷售成本約84.3%、84.6%及84.8%。

我們自位於中國的第三方供應商(作為海外製造商的代理)採購我們的大部分原材料(包括硬化PET膜)。我們亦自中國製造商採購若干原材料(包括ITO靶材、保護膜、PDLC及投影儀)。

我們於二零一六年十一月開始大量生產超透調光膜前，亦自製造商採購該等超透調光膜。

下表載列於往績記錄期有關我們五大供應商的若干資料：

截至二零一四年十二月三十一日止年度

供應商	主要業務	向本集團 供應產品	地點	截至最後實際 可行日期的概 約 關係年限	佔我們 總採購額 概約 百分比(%)
1 供應商A	印刷數字通訊產品、 家用電器、電子及智 能技術產品印刷領域 的絲印供應商	PET膜	中國深圳	4.1	33.2
2 供應商B	從事商品與技術批發 貿易、技術進出口及 安防產品研發	ITO 導電膜	中國深圳	3.2	17.6
3 供應商C	從事薄膜晶體管 (TFT)、PDLC、超扭 曲向列(STN)、扭曲 向列(TN)型液晶顯示 材料、有機電致發光 材料及特殊用途液晶 材料研發、生產、營 銷及進出口	PDLC	中國北京	5.4	7.3
4 供應商D	利用本公司ITO導電 膜從事高新技術產品 研發、生產、銷售及 服務	保護膜、PET 膜	中國深圳	4.5	6.2
5 供應商E	從事光電子材料、太 陽能電池、建築裝飾 材料批發與零售，為 海洋可再生能源提供 技術開發運用及諮詢 服務	ITO靶材、 智能調光產品	中國珠海	4.1	4.7

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度

供應商	主要業務	向本集團 供應產品	地點	截至最後實際 可行日期的概 約 關係年限	佔我們 總採購額 概約 百分比(%)
1 供應商A	如上文所述	PET膜	中國深圳	4.1	25.9
2 供應商F	基於其先進激光熒光粉顯示激光顯示技術從事產品研發及生產	激光投影儀	中國深圳	1.6	12.8
3 供應商D	如上文所述	保護膜	中國深圳	4.5	9.4
4 供應商C	如上文所述	PDLC	中國北京	5.4	6.3
5 供應商G	處理(i)塑料板材等丙烯酸樹脂、膠片及加工品、(ii)固定裝置等建材及用作傳統店舖及其他建築物牆體材料的鋁複合板材及(iii) LCD電視導光板及手機顯示屏使用的材料	PET膜	中國上海	2.9	5.3

截至二零一六年十二月三十一日止年度

供應商	主要業務	向本集團 供應產品	地點	截至最後實際 可行日期的概 約 關係年限	佔我們 總採購額 概約 百分比(%)
1 供應商D	如上文所述	保護膜	中國深圳	4.5	8.3
2 供應商H	製造、開發及銷售顯示系統	激光投影儀	中國廣州	0.6	8.1
3 供應商I	開發、安裝及銷售軟件、多媒體設備及電信設備	激光投影儀	中國武漢	0.7	6.7
4 供應商J	製造及銷售不同材料，包括PET膜	PET膜	中國深圳	1.4	6.6
5 供應商K	開發及製造高科技產品	ITO導電膜	中國深圳	0.9	4.9

業務

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們向(i)五大供應商的採購分別約人民幣24,600,000元、人民幣16,100,000元及人民幣20,400,000元，分別佔我們總採購的69.0%、59.7%及34.6%；及(ii)最大供應商的採購分別為人民幣11,800,000元、人民幣7,000,000元及人民幣4,900,000元，分別佔我們總採購的33.2%、25.9%及8.3%。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，概無董事或彼等的緊密聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的股東於我們任何五大供應商中擁有任何權益。董事確認，我們五大供應商均為獨立第三方。

集中風險

雖然我們於往績記錄期自我們的五大供應商採購大量原材料，惟我們並無於採購原材料時遇到任何重大困難，我們於同期亦並無遇到原材料供應短缺或延誤。無論如何，我們一直維持一份替代供應商名單，彼等可提供類似價格類似質量的原材料，於現有供應商的供應出現任何短缺或延誤的情況下，我們可考慮向該等供應商採購。本集團與我們五大供應商並無訂立長期合約。然而，我們的董事已確認，我們於往績記錄期並無與我們任何五大供應商之間出現任何重大爭議。

於往績記錄期，我們已逐漸減少對任何一名單一供應商的依賴。如我們使用的原材料(如PET膜)的供應出現任何中斷，我們將須向替代供應商採購，而這可能會導致生產成本上升。依賴一名單一PET膜供應商的風險的進一步詳情，載於本招股章程「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們依賴主要供應商提供質量令人滿意的原材料，倘彼等未能為我們提供或我們未能採購符合必要質量標準的所需原材料或價格不可接受，我們的營運及財務業績可能受到重大不利影響」一節。

我們的採購程序及措施

我們已採納及實施採購政策，以確保我們能以合理成本獲得符合我們生產要求的原材料。根據我們的採購政策：

- (i) 我們的採購人員會比較不同供應商就我們原材料採購提供的條款及條件，並編撰採購方案；
- (ii) 所有採購方案於作出採購決定前需要我們的總經理及副總經理批准(視乎採購方案的價值)；

業務

- (iii) 我們與我們的供應商就各採購要求訂立具有法律約束力的採購合約，闡述各種原材料的數量、價格及質量標準；
- (iv) 所有交付至我們生產基地的原材料，由(a)採購部及提出採購要求的部門進行檢查，以確保接收的材料均符合我們的採購要求；及(b)質量控制部從質量控制角度檢查原材料；
- (v) 為促進新產品開發及維持成本效益，我們的採購部須不時評估潛在新供應商。根據我們的供應商評選政策，採購部須通過參加展會、網上搜尋、經客戶推薦及行業來源等渠道獲取有關潛在供應商的資料。其後我們的採購部就產品質量、價格、準時交付產品的能力及技術能力對潛在供應商進行初步分析。總體而言，供應商分類為原材料供應商及其他供應商。原材料供應商須向我們提交報價及價格比較並交付樣品。樣品其後將送交技術部或質量控制部相關工程師進行檢查。就其他供應商而言，我們一般根據報價及比較價格進行篩選。在評估過程中，我們會要求潛在供應商向我們提供彼等的質量管理證書，倘為分銷商，則要求原始供應商提供質量管理證書，且如必要，提交第三方質量評估報告。就企業合規而言，我們會要求潛在供應商提供營業執照或組織機構代碼證及稅務登記證。如認為必要或適當，我們將在供應商生產場地對其質量管理、生產管理及包裝流程進行實地評估；及
- (vi) 我們定期評估我們供應商的表現及定價，並維持有關所有選定供應商的最新記錄。

信用及保修期及付款方式

就採購原材料而言，供應商一般向我們提供自我們收到貨物起計最多60天的信用期，而我們一般透過銀行轉賬或銀行承兌票據結算我們的採購費用。

我們的客戶

我們的ITO導電膜客戶主要為國內觸摸屏設備製造商，而我們的智能調光膜及智能調光玻璃客戶主要為建築公司及開發商的承包商。我們智能調光投影系統的客戶主要為建築公司及商業用戶。

業 務

我們一般按照自客戶收到的採購訂單製造 ITO 導電膜、智能調光產品及智能調光投影系統。我們亦參照過往需求提前生產 ITO 導電膜用於外部銷售。下表載列我們相關產品類別內按產品類型及可能應用劃分的主要客戶類型概要：

產品類型	主要客戶類型	可能應用
ITO 導電膜	觸摸屏設備製造商	智能調光膜、智能調光玻璃、 觸摸屏顯示產品
智能調光膜	建築公司及開發商的承包商	玻璃隔板、辦公室或住宅樓宇或 酒店的窗戶
智能調光玻璃	建築公司及開發商的承包商	玻璃隔板、辦公室或住宅樓宇或 酒店的窗戶
智能調光投影系統	開發商的承包商及商業廣告及 市場推廣用途的用戶	戶外顯示器、展覽顯示器、背投 家庭娛樂及電視機

主要客戶

下表載列與我們於往績記錄期內五大客戶有關的若干資料：

截至二零一四年十二月三十一日止年度

客戶	主要業務	售予客戶 之產品	地點	截至最後實際 可行日期的 概約關係年限	佔我們 總收益的 概約 百分比(%)
1 客戶 A	從事電阻及電容式觸摸屏研發、生產及銷售	ITO 導電膜	中國深圳	5.8	16.1
2 客戶 B	從事房屋、市政公用工程、災害控制等各類項目建設	智能調光玻璃	中國四川	3.6	9.0
3 客戶 C	從事電阻及電容式觸摸屏研發、生產及銷售	ITO 導電膜	中國深圳	5.9	7.6

業 務

客戶	主要業務	售予客戶之產品	地點	截至最後實際可行日期的概約關係年限	佔我們總收益的概約百分比(%)
4 客戶D	從事專業觸摸屏產品研發、生產及銷售	ITO 導電膜	中國東莞	5.2	6.5
5 客戶E	從事PDLC 調光膜研發、生產及銷售	智能調光玻璃	中國深圳	4.2	4.1

截至二零一五年十二月三十一日止年度

客戶	主要業務	售予客戶之產品	地點	截至最後實際可行日期的概約關係年限	佔我們總收益的概約百分比(%)
1 客戶F	特定行業專用設備及玻璃刀加工商及分銷商	智能調光膜及智能調光投影系統	中國深圳	2.5	8.9
2 客戶G	從事幕牆工程、金屬門窗、鋼結構工程施工，建築幕牆工程設計、開發玻璃幕牆、金屬連接件加工，提供分包服務及提供幕牆項目管理	智能調光膜	中國江蘇	1.7	7.8
3 客戶C	如上文所述	ITO 導電膜	中國深圳	5.9	7.3
4 客戶H	從事光電子材料、太陽能電池、建築裝飾材料批發與零售，為海洋可再生能源提供技術開發運用及諮詢服務	智能調光產品及ITO 導電膜	中國珠海	4.1	4.6

業 務

客戶	主要業務	售予客戶之產品	地點	截至最後實際可行日期的概約關係年限	佔我們總收益的概約百分比(%)
5 客戶I	銷售及加工各類建築、幕牆用鋼材；幕牆配件、鋼件、進口國產化學錨栓、高強度螺栓等材料	智能調光投影系統	中國北京	1.7	4.4

截至二零一六年十二月三十一日止年度

客戶	主要業務	售予客戶之產品	地點	截至最後實際可行日期的概約關係年限	佔我們總收益的概約百分比(%)
1 客戶J	開發資訊科技、提供諮詢服務及廣告服務	智能調光投影系統	中國上海	2.4	12.9
2 客戶K	室內裝修及設計以及主要從事銷售橡膠、塑料及水暖設備	智能調光玻璃	中國珠海	0.8	6.6
3 客戶L	開發、銷售多媒體系統工程、執行文化項目及提供營銷解決方案	智能調光投影系統	中國廣州	1.2	6.2
4 客戶C	如上文所述	ITO 導電膜 / 智能調光膜	中國深圳	5.9	5.8
5 客戶M	提供有關建築工程、幕牆工程及內部裝修的服務	智能調光玻璃	中國廣州	1.2	4.4

客戶H(為我們於二零一五年的第四大客戶)亦為供應商E(我們於二零一四年的第五大供應商)。該安排的原因是客戶H/供應商E為一家貿易公司，故其可能在日常經營中充當相同材料的買方及/或賣方。

二零一五年，客戶H向我們採購ITO導電膜、智能調光膜及智能調光玻璃，為我們的總收益貢獻約人民幣2,800,000元或約4.6%。二零一四年，我們向供應商E採購ITO靶材、智能調光膜及智能調光玻璃，佔我們總採購額的約人民幣1,700,000元或約4.7%。我們於二零一四年向供應商E採購智能調光產品，在此期間我們大量生產相關產品的生產流程尚未全面自動化。

業 務

下表載列於往績記錄期客戶H應佔的毛利明細：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一六年 人民幣千元
收益	118.2	2,793.6	不適用
銷售成本	71.0	1,514.3	不適用
來自客戶H的毛利	<u>47.2</u>	<u>1,279.3</u>	<u>不適用</u>

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們對五大客戶的銷售額分別約為人民幣19,400,000元、人民幣19,900,000元及人民幣32,600,000元，分別佔我們總收益的約43.3%、33.0%及36.0%，而我們對最大客戶的銷售額分別約為人民幣7,200,000元、人民幣5,400,000元及人民幣11,700,000元，分別佔我們總收益的約16.1%、8.9%及12.9%。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，概無董事或彼等的緊密聯繫人或據董事深知、盡悉及確信擁有我們已發行股本5%以上的股東於我們任何五大客戶中擁有任何權益。董事確認，我們五大客戶均為獨立第三方。

我們客戶的地理位置

於往績記錄期內，儘管我們亦有海外市場客戶，但我們的大部分客戶均位於中國。下表載列於所示期間按區域劃分我們的收入明細：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
國內						
一 中國內地	44,194	98.6	59,987	99.2	89,806	98.8
境外(附註)	611	1.4	490	0.8	1,081	1.2
總計	<u>44,805</u>	<u>100.0</u>	<u>60,477</u>	<u>100.0</u>	<u>90,887</u>	<u>100.0</u>

附註：主要涉及向澳洲、秘魯、德國及迪拜出口我們的產品的收入。出口目的地僅依據銷售發票所載客戶的地址。我們的客戶可能將我們的產品轉售予世界各地的終端客戶。

業務

銷售及分銷渠道

於往績記錄期，我們的產品透過直接銷售及訂立分銷代理協議而銷售予客戶。我們透過該等渠道的銷售額明細如下：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直接銷售	44,320	98.9	59,829	98.9	86,539	95.2
分銷銷售	485	1.1	648	1.1	4,348	4.8
總計	<u>44,805</u>	<u>100.0</u>	<u>60,477</u>	<u>100.0</u>	<u>90,887</u>	<u>100.0</u>

自二零一六年起，作為直接銷售的一部分，我們亦已與若干對手方就供應我們的產品訂立五份供應框架協議。於二零一六年十二月三十一日，我們根據該等供應框架協議產生銷售額約人民幣4,900,000元。該等供應框架協議於二零一六年十二月三十一日到期及並無續期，因我們改變銷售及營銷策略。

直接銷售

於往績記錄期，我們的大部分產品透過直接銷售而銷售予客戶，據此，客戶直接向我們的銷售部下採購訂單。我們的慣例是就客戶採購與客戶訂立具有法律約束力的書面合約，有關合約基於我們每類產品的標準合約商定。

此外，我們可能不時就向若干項目供應我們的產品而與多名交易對手方訂立策略安排或諒解。有關安排及諒解一般屬於合作性質而或會不具有法律約束力，儘管其可規定訂立具法律約束力銷售合同的框架。

下文載列我們的若干標準銷售合同的主要條款：

- (i) **定價：**我們產品的定價一般根據我們的定價政策釐定。有關更多詳情，請參閱本招股章程本節「銷售及市場推廣—定價政策」一段。我們一般不就我們的產品提供任何折扣，儘管我們對批量採購或重大項目的銷售已採納並實施折扣政策，而所有適用折扣必須經我們的總經理批准；

業務

- (ii) **交付**：產品將在銷售合同內訂明的期限內交付；
- (iii) **產品檢驗及驗收**：我們的客戶一般負責在交付時檢驗產品；我們要求客戶於交付日期後五至七個營業日內提交產品質量相關的異議，如客戶於該期限內未提出異議，則客戶會被視為已接納所交付的產品；
- (iv) **保修及產品退回**：我們保證我們的產品在材料和工藝方面不存在瑕疵，及在客戶驗收產品前，我們通常會安排更換我們直接生產的所有發現瑕疵的產品，無論有關瑕疵是否與質量問題（經質量控制及技術部核實）有關及／或歸結於生產或其他流程。進一步資料請參閱本招股章程本節「客戶管理 — 產品退回政策及保修」一段。我們產品的保修期介乎一至五年（自交付日期起計）；
- (v) **信用期**：向我們客戶授予的信用期是按逐個基準在我們評估客戶的背景（包括已知財務狀況及聲譽）、信用往績記錄、與彼等的業務關係時長、未來業務前景以及相關訂單的合同規模後，通過與客戶商業磋商及相互協議來確定。根據我們的信用政策，具有良好信用記錄的客戶可在其之前信用期的基礎上延長30至60日，一旦客戶延遲向我們付款，其將獲授與之前相同的信用期。然而，倘客戶在一年內三次或超過三次延遲付款，我們將不會向該等客戶供應任何產品。於往績記錄期內我們向主要客戶提供的信用期介乎一至六個月，但我們可能要求小及新客戶於產品交付時付款。董事認為本集團的信用政策符合行業慣例；及
- (vi) **付款條款**：與客戶訂單有關的付款條款按逐個基準與客戶磋商。我們通常要求於交付時或交付起規定時限內向我們支付合同金額。在某些情況下，我們可能要求客戶於簽署合同時支付部分合同金額作為初始按金。我們的客戶通常通過銀行轉賬、銀行承兌票據或支票結算應付我們的款項。

業務

分銷協議

於往績記錄期，我們已與若干對手方就分銷智能調光產品及智能調光投影系統訂立五份分銷協議。該等協議乃逐一與對手方商定，大部分協議所載部分重要條款如下：

- | | |
|-----------|---|
| 期限： | 大部分為一年至18個月，少數情況為最長三年 |
| 分銷地理位置： | 主要位於中國內地，存在例外情況 |
| 排他性： | 其他人士不得在協議所載的特定地理位置推廣類似產品 |
| 代理的權利及義務： | <ul style="list-style-type: none">• 必須具備進行分銷活動的所有相關牌照及批准• 在指定地區必須有至少五名銷售人員銷售產品• 可與二級代理訂立合約，但將對其與該二級代理的關係承擔全部責任• 就分銷若干產品與我們合作及協作• 對因非法經營或違反協議而造成的所有損失負責• 必須對所有商業及技術專業知識嚴格保守秘密 |
| 我們的權利及義務： | <ul style="list-style-type: none">• 按照協定價格與銷售訂單中的供應時間表供應產品• 提供銷售及營銷材料與產品樣品• 提供產品培訓，出席重要展會• 確保在分銷商之間出現衝突時調停並公平處理 |

業務

- 在參加主要活動及項目時提供設計、技術及安裝支持
 - 透過電話及在必要時派專人提供技術支持
- 銷售及定價政策：
- 不能以我們的名義推廣，而須經我們同意後以我們代理的名義推廣
 - 在規定範圍內設定定價(可發出七日事先書面通知而更改)
 - 代理向二級代理或項目銷售必須在價格上加入我們供應價的指定百分比
- 滯銷存貨安排：
- 無
- 退貨安排：
- 產品必須符合產品標準及規格。任何產品瑕疵必須以書面向我們發出通知，如發現瑕疵是因我們的責任造成，則會退還相關產品(免除成本及運輸費)
- 銷售目標：
- 必須實現季度及年度銷售目標，否則我們有權終止協議
- 支付及信用條款：
- 基於對代理背景(包括信用歷史)的評估而逐一磋商。可能要求代理提供預付款，或可能授予信用期
- 終止履行及續新協議的條件：
- 可由我們因代理未能履行協議項下的若干職責而終止
 - 經雙方共同同意，可在到期日一個月前續期

對分銷商的銷售確認與直接銷售類似，即在所有權的重大風險及回報已轉移時確認。往績記錄期內並無分銷商退貨。

董事相信，透過訂立該等分銷協議，我們將能透過相關分銷代理有效滲透目標市場，從而增加我們在相關市場的品牌知名度。董事認為，訂立該等分銷協議乃按一般商業條款進行，符合本集團的利益及行業慣例。

業務

供應框架協議

自二零一六年起，我們已與若干對手方訂立五份供應框架協議，據此，相關方可於協議期限內向興業應用材料購買最高指定金額的若干智能調光產品。對該等對手方的銷售額達到一定數量門檻（按最高指定金額的百分比計算）後，可獲提供銷售額最多5%的回扣。

與該等對手方訂立供應框架協議旨在協助我們的產品銷售，原因是彼等為（其中包括）中國ITO導電膜及智能調光產品的貿易商及商人。截至二零一六年十二月三十一日止年度及於二零一六年十二月三十一日至最後實際可行日期期間，我們根據該等供應框架協議分別產生銷售額約人民幣4,900,000元及人民幣2,400,000元。

我們向供應框架協議的對手方提供的實際折扣，符合我們根據客戶訂單數量提供批量折扣的定價政策。我們按與其他客戶（而非代理）類似的方式對待該等對手方，且框架協議中的銷售條款一般與我們向其他客戶提供的條款一致（回扣除外）。該等客戶的銷售訂單所產生的收益將按與直接銷售相同的方式確認。提供予該等對手方的回扣條款相同，因此預計該等對手方之間不會出現任何競爭。

於二零一六年，我們與對手方訂立供應框架協議產生的銷售額不盡理想且該等對手方（其中一名除外）未能達到根據相關協議條款讓其有權獲得回扣的目標數量門檻。因此，本集團決定及該等對手方同意不續期已於二零一六年十二月三十一日屆滿的該等供應框架協議，轉而將其更多銷售及營銷力量集中在直銷上。儘管銷售及營銷策略的前述變動，本集團仍繼續向有關對手方供應產品，其購買繼續為本集團之收入作出貢獻。

董事認為，訂立供應框架協議乃按一般商業條款進行，符合本集團的利益及行業慣例。

市場推廣

我們的產品主要在中國向客戶進行市場推廣及銷售。於二零一六年十二月三十一日，我們的銷售部擁有38名人員，由：(i)ITO導電膜銷售團隊；(ii)智能調光產品銷售團隊；及(iii)智能調光投影系統銷售團隊組成。

我們的銷售部主要負責制訂我們的銷售及市場推廣策略、物色及開發潛在客戶以及為現有客戶提供服務。

業務

銷售管理政策

我們已採納及實行涵蓋售前活動、售中及售後管理的銷售管理政策及體系。根據該政策：

(i) 售前活動：

- 我們透過多種方式(包括參加行業展會及協會)收集與潛在客戶、競爭對手以及市場情報有關的市場資料，並在分析所收集的資料後相應地作出自我定位
- 我們的總經理將制訂及批准年度銷售計劃；該計劃將包括每月銷售目標及執行銷售計劃的銷售團隊組成詳情。在考慮市場條件等因素之後，該銷售計劃將每半年進行檢討及調整(如必要)
- 先前未披露的產品資料只有經副總經理批准後，方可向公眾發佈
- 我們可能安排與潛在新客戶會面，以介紹我們的產品(如合適，提供產品樣品)以了解目標客戶的需求及業務運營情況。我們會記錄有關會面的詳情並在適當時候跟進潛在客戶

(ii) 售中管理活動：

- 在收到客戶訂單之後，我們會評估有無能力滿足客戶要求，倘預期我們不能滿足要求，則會立即通知客戶。我們亦將執行有關盡職審查(包括取得客戶的營業執照、稅務登記證及其他牌照)以及安排與客戶簽訂銷售合同
- 收到銷售訂單之後，我們的銷售部將編製銷售合同以供相關部門審查。特別是，(i)我們的技術部將審查與技術、質量、材料及安裝方面有關的要求；(ii)我們的生產及採購部將從物流及庫存方面審查；及(iii)我們的質量控制部將從質量及包裝方面審查。進行審查之後，我們的副總經理將最後確定及批准有關合同

業務

- 我們的銷售團隊將保存生產過程及產品質量狀況的記錄，確保其符合客戶需求；倘在生產過程中任何時間發現任何事情或問題，我們將立即通知我們的客戶
- 我們的銷售部將與倉庫人員協調安排最合適及有效的方式將產品交付予客戶

(iii) 售後管理活動：

有關我們為收集客戶反饋而定期開展的售後與客戶滿意度調查，請參閱本招股章程本節「客戶管理」一段。

定價政策

我們已採納及實行釐定我們產品價格的政策。根據該政策：

- (i) 我們按「成本加成」基準釐定價格，考慮原材料成本、加工（勞工及公用事業）及基於市場需求估計的溢利、預期市場趨勢、歷史銷售數據及競爭對手產品的價格。因此，董事相信，我們一般能夠將原材料採購成本轉嫁予客戶。除原材料價格偶然波動造成的產品價格上漲外，我們亦基於上述因素及整體市況每季度進行價格評估及調整。每個採購季度末前，採購部須與供應商釐定下個季度的原材料採購價，我們提供予客戶的價格列表基於取得的估計制定；
- (ii) 財務部負責從財務角度執行定價分析（包括進行成本及盈虧平衡分析及盈利能力評估），並向定價政策團隊報告彼等就定價的發現及推薦建議；
- (iii) 我們密切監察原材料市價，且如原材料價格波動，我們可能在新季度開始前修改價格，以確保價格符合成本。定價決定必須經我們的定價政策團隊（由銷售部總經理、副總經理及財務部總經理組成）批准；及

業務

- (iv) 一旦我們產品的價格確定，在提供報價及訂立銷售合同時必須使用我們規定的定價；折扣適用於大批量採購或針對重大項目的銷售，僅透過符合我們的折扣政策及經總經理批准之後方給予。

銷售與推廣活動

我們主要倚賴內部銷售團隊在中國銷售及推廣我們的產品。我們擁有三支銷售團隊，每支由八名至十名銷售人員組成。

我們的銷售團隊將向客戶及潛在客戶推廣產品，並努力了解彼等的業務及經營需求。為在潛在客戶間提升我們的形象及品牌知名度：

- (i) 我們定期出席及參加中國的行業展會(包括國家會議中心及深圳會展中心)以及舉辦展示研討會以提升品牌知名度及向潛在客戶展示我們的產品；
- (ii) 我們已委聘廣告、營銷代理及公共關係專業人士制訂策略以提升我們的產品及品牌知名度以及就公共關係事宜提供建議；及
- (iii) 我們參與多個行業協會，這將有助我們收集市場情報並且了解市場准入資料。

客戶管理

我們致力於與客戶維持良好及穩固的業務關係，並確保其滿意我們的產品及獲提供充足的售後支持。我們認為較高的客戶滿意度對品牌及聲譽以及因客戶推介產生銷售而言至關重要。我們已就客戶滿意度及投訴處理採納及執行多項公司政策及程序，其概要載列如下：

客戶滿意度評價及投訴處理政策及程序

我們熱衷於收到客戶反饋，因其有助我們了解客戶不斷變化的需求，而我們認為這對持續經營及產品開發而言至關重要。有鑒於此：

- (i) **投訴處理程序**：銷售部負責處理客戶投訴。所有客戶反饋及投訴均記錄在客戶反饋日誌內。

- **與質量有關的投訴**：倘相關反饋與產品質量問題有關，有關問題（包括所有相關詳情）將轉交質量控制部，由該部門監察及帶領所有相關部門分析可能成因及找出可能的解決方案。

質量控制部將使用質量控制標準檢查及測試瑕疵產品，一旦確認瑕疵，將向技術部提交瑕疵報告以進行評估。技術部將調查瑕疵成因並建議可執行的預防性措施，以防止日後發生同類事件。

根據質量控制及技術部的調查結果，銷售部將回應相關客戶並提供合適的解決方案。在向客戶提交解決方案（通常涉及更換相關瑕疵產品）後，我們將在其後兩個營業日內作出進一步跟進，確保客戶滿意。倘客戶對結果不滿意，銷售部或會提出備選解決方案，並在必要時諮詢高級管理層。

- **與員工有關的投訴**：倘相關反饋與員工行為或態度或未能謹慎勤勉行事有關，銷售部將與相關員工確認是否屬實，並調閱相關文件（如有）。倘投訴乃由本集團員工造成，相關事宜將交由人力資源部處理，由其採取合適的跟進行動。

業務

- **與合約有關的投訴**：倘相關反饋與違反合約或協議或監管條例有關，銷售部會將相關事宜(連同所有相關文件)呈報高級管理層，彼等將對將採取的合適行動展開詳細討論。如必要，我們可能會諮詢外部法律顧問的意見。
- (ii) **售後調查**：銷售部每月須至少實地拜訪客戶一次(由技術工程師陪同至少每年兩次)，以了解客戶需求及對已交付產品的滿意度，接受客戶建議與意見，及通知客戶針對其建議及推薦意見採取或執行的措施及最新情況；
- (iii) **客戶滿意度調查**：銷售部負責定期(至少每年一次)組織及開展客戶調查，以獲取客戶反饋。該等調查用於評估客戶對服務質量及產品質量的滿意度。

銷售部將分析與評估所有客戶反饋，並負責編製客戶滿意度報告，當中概述調查結果並計及於相關期間可能已收到的投訴及反饋。該報告將分發予所有相關部門，並提交高級管理層，由其評估是否需採取任何後續行動。

產品退回政策及保修

下表載列往績記錄期內我們已交付產品的銷售退貨金額：

產品類型	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一六年 人民幣千元
ITO 導電膜	598.1	206.0	57.8
智能調光產品	26.7	0.0	1.1
其他	1.7	23.5	0.0

我們所有產品的質量均由本集團擔保，客戶對產品滿意對我們而言十分重要。因此，我們就產品生產及質量瑕疵承諾一至五年的保修期(視產品性質而定)。

業務

於保修期內，我們的政策一般是，在客戶驗收產品前，安排更換客戶直接向我們購買的發現瑕疵的產品，無論有關瑕疵是否與質量問題(經質量控制及技術部核實)有關及/或歸結於生產或其他流程。更換後的產品將單獨付運予客戶，或經客戶同意後與客戶日後的其他貨物一同裝運，運費由本公司承擔。我們不會向客戶退款，但會就發現存在瑕疵的產品相應地向相關客戶日後的訂單提供信用額。

倘我們發現產品瑕疵與質量或生產過程無關(例如，由於運輸過程中處理不當而造成)，我們仍會向客戶提供合理援助，以及制定及執行預防性措施以防止日後發生類似事件。

客戶反饋及投訴記錄

下表載列我們於往績記錄期收到的與產品有關的客戶反饋及投訴詳情：

產品類型	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
ITO 導電膜	10	8	3
智能調光產品	15	11	5
智能調光投影系統	不適用	0	0

我們遵循投訴處理程序處理各類投訴，所有詳情及改正措施由所有相關部門採納。例如，在一次投訴中，客戶投訴交付的部分 ITO 導電膜上發現指紋及污漬。作為回應，技術部對問題進行核實並發現此問題可能由於生產人員在生產過程中或客戶在交付後處理不當所造成。為防止再次發生此類問題，我們決定嚴格執行並加強全體生產員工須在生產過程的所有重要階段穿戴手套的規定。有關事件的全部詳情(包括身份、時間及地點、涉事部門及員工、發現的問題及採取的改正措施)記錄於投訴日誌。

在往績記錄期及直至最後實際可行日期，與產品方面問題有關的所有投訴，均通過根據退貨政策更換相關產品處理及/或解決，我們未作出任何退款或受到任何金錢索償。董事確認，於相同期間，並無任何因質量違約而造成的重大產品退回或召回對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

業務

處理逾期結餘

我們持續審閱及監督逾期結餘及應收款項結餘，而我們的財務部制訂定期的應收貿易款項及應收票據賬齡報告給我們的高級管理層，以提醒彼等注意逾期結餘。

我們的銷售部門須在每月賬單上向客戶清晰列明逾期結餘總額，客戶其後須確認該等數額。為減少逾期結餘情況，我們的銷售團隊將與客戶溝通並於付款日期之前提醒其付款。就逾期結餘而言，我們將採取下列措施尋求結付：

倘逾期結餘：

- (i) 來自經營狀況穩定的客戶，我們將提醒該等客戶付款，有關提醒以電話或電子的方式作出；
- (ii) 已逾期超過六個月，我們將向有關拖欠客戶發出書面逾期付款函。我們的高級管理層人員亦可能介入該事項；及
- (iii) 已逾期超過一年，及倘相關客戶的業務處於危險中，我們可能會對相關客戶提起法律訴訟以收回未償還款項。

存貨

我們持續監控我們的存貨，包括原材料、在製品及製成品。我們努力維持最優存貨水平以符合客戶需求，同時管理我們的營運資金需求。於二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日，我們的存貨分別約為人民幣13,600,000元、人民幣8,600,000元及人民幣11,900,000元。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的存貨週轉天數分別約為111.0天、110.9天及66.8天。有關我們於往績記錄期的存貨及存貨週轉天數的更多資料載於本招股章程「財務資料—存貨」一節。

我們按照我們的存貨管理政策監控本身的存貨水平並根據我們的會計政策計提撥備。於往績記錄期，我們並無就我們的存貨作出任何減值撥備。

根據我們的存貨政策：

- (i) 一旦我們收到任何採購的原材料，採購部須檢驗其包裝是否有任何損壞跡象，並書面記錄交付過程中造成的任何損壞並拍照留存證據以便日後提出申索時使用，並聯絡相關物流公司立即採取後續行動；

業務

- (ii) 在完全檢驗原材料包裝後，相關貨物會被轉運至檢驗區，由採購部員工核實貨物並書面記錄運送的原材料的名稱、型號、產地、數量、附件及其他信息是否符合相關採購合約中詳述的規格；
- (iii) 一旦採購部確認貨物內容與相關採購合約相符，貨物會被轉運至質量控制部從質量控制角度進行進一步抽樣及檢驗。基础性原材料可繞過質量控制部的檢驗，直接由下達採購訂單的員工進行檢驗；
- (iv) 符合質量控制要求的原材料會被轉交給倉庫員工，由其負責登記、記錄及安排入庫及儲存。不符合質量控制要求的原材料將進行隔離並單獨存放，以便後續處理；
- (v) 申請購買原材料的生產人員須填寫經監管人員批准的採購單，方可取回所需原材料，倉庫人員將按照「先進先出」原則安排提取原材料；
- (vi) 化學試劑及工業氣體與其他材料分開存放，並遠離潛在火源、水源或電源；及
- (vii) 所有作為存貨存放的材料均須清楚標記、小心處理及存放於適當環境中（就溫度及濕度而言）。

我們主要根據客戶需求採購ITO導電膜及智能調光產品使用的原材料，但我們一般會維持我們認為足以供兩至三個月生產所使用水平的原材料存貨。生產部負責根據內部生產管理計劃決定原材料採購。目前，由我們的副總經理管理生產部，彼擁有15年以上的相關經驗。有關我們於往績記錄期的存貨及存貨週轉天數的更多資料載於本招股章程「財務資料—存貨」一節。

研發

我們認為，研發能力對開發新產品至關重要，因此我們將資源及精力投入於持續優化及改進產品功能、生產工藝及技術以及探索為現有產品推出新應用的可能性。

業務

研發團隊資質及關注重點

為提升研發實力，我們已組建一支專業的研發團隊，於二零一六年十二月三十一日，該團隊由 14 名具備相關資質及經驗的員工組成。我們的所有研究人員均擁有相關研究資質並持有材料科學、工程學、聚合物化學、電子、自動化及計算機科學等領域的文憑、學士、碩士及／或博士學位。

研發團隊的主要專注點及責任如下：

- (i) 研發可用於提高現有產品質量的新材料及產品；
- (ii) 通過持續研究提升 ITO 導電膜及智能調光膜產能；
- (iii) 探索並改進客戶可應用、裝配及改裝 ITO 導電膜及智能調光產品的方式，並提升安裝的簡易性、靈活性及效率；
- (iv) 通過整合及應用先進投影與顯示技術，探索及檢查應對挑戰的建議及潛在解決方案，以用於開發智能調光投影系統；及
- (v) 與國內外大學、研究所及高科技公司開展合作並結盟，通過交流技術訣竅及合作改進及推進現有技術。

研究成果

我們不斷進行研發(包括與國內外研究所及大學開展合作)，促成了：

- (i) 開發出可提升產品性能(例如功能性及用途、質量、環保及能耗)的技術。

例如，我們開發出自身的 PDLC 配方，以提高我們的智能調光膜及智能調光玻璃的品質，並採用自主開發的含氟利昂 PDLC 配方，再加上光學級別柔性 ITO 導電膜材料，以生產智能調光膜，其霧度逾 95% (斷電) 及透光率為 76% (通電)。

業務

- (ii) 開發出若干技術訣竅並向中國知識產權局申請專利。有關更多資料請參閱本節「知識產權」一段；
- (iii) 在已刊發行業相關期刊上發表多篇文章；
- (iv) 於二零一五年獲廣東省科學技術廳、廣東省財政局、廣東省國家稅務局及廣東省地稅局評為廣東省高新技術企業；
- (v) 我們的營運附屬公司興業應用材料，因我們獲認可為行業主要參與者並對研發及創新作出積極貢獻，而獲中國建築材料聯合會及其他機關委聘為中國智能調光產品國家及地區行業標準牽頭起草方。尤其是，我們已牽頭起草以下行業標準：

年份	項目	標準級別	標準
二零一五年	電致液晶貼膜調光玻璃(20152253-T-609)	國家標準	起草中
二零一五年	電致液晶調光膜	省級標準	起草中

本集團亦已向中國相關政府部門備案及登記有關液晶調光膜、貼膜調光玻璃、光學級透明氧化銦錫、電致液晶夾層調光玻璃及中空玻璃的公司標準。

業務

- (vi) 獲得中國政府頒發的認可我們研發活動的多項津貼及補助。於往績記錄期，廣東省科學技術廳及中國珠海市財政局授予我們的津貼及補助概述如下：

年份	項目	金額 (人民幣)
二零一六年	高新技術企業獎勵	600,000
二零一五年	促進進口貼息	887,600
二零一五年	高新技術企業培育庫入庫企業專項資金	166,300
二零一五年	擴大進口專項配套資金	95,100
二零一三年	省部產學研合作專項資金	800,000

- (vii) 開發出為我們的生產需要量身定制的技術先進的生產設備、配方、系統及工藝專門知識。近年來的主要重大研究成果概述如下：

產品	研究成果
ITO 導電膜	開發出一種電容 ITO 屏幕
智能調光膜	開發出一種卷對卷持續加工智能調光膜的方法 開發出一種自附著智能調光膜
智能調光玻璃	開發出雙層貼膜智能調光玻璃產品
智能調光投影系統	開發出可提高用於投影系統的智能調光玻璃霧度的技術

業務

研究相關開支

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們分別投入約人民幣1,600,000元、人民幣2,000,000元及人民幣2,200,000元用於研發活動(分別相當於各期間我們總開支的約11.8%、12.7%及8.2%)。我們的研發開支主要包括在生產設施試生產新產品的成本、研究專員酬金、我們實驗室測試所用原材料的成本，及購買新設備或改良現有設備的開支。

我們的政策是針對研發劃撥年度預算。為確保研究效率及鼓勵創新，我們已採取及實施：

- (i) 管理研發資金用途及監察各項目進展的詳細政策；及
- (ii) 表彰研究人員獲得研究相關成就(如技術或材料突破或進步、發表研究論文及文章或成功獲得專利申請)的詳細激勵政策。

有關我們未來研發計劃的資料，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

榮譽及獎項

自本公司於二零一零年成立起，我們已獲中國多家機構授予多項榮譽及獎項，以表彰(其中包括)我們於中國作為供應商的產品、管理及整體聲譽。下表載列我們獲得的獎項及榮譽：

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構
理事單位	二零一二年至 二零一五年	深圳市平板顯示行業協會
最佳供應商	二零一五年	中國飯店協會
第三屆「市長杯」 — 工業設計大賽優秀獎 — 「調光投影系統」	二零一五年	珠海市第三屆「市長杯」工業設計 大賽組委會
優秀供應商	二零一三年	中觸實業(深圳)有限公司
「ITO 導電膜」2012年度 廣東省優秀自主品牌	二零一三年	廣東省企業聯合會與廣東省 企業家協會

業務

市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，就按收入劃分市場份額而言，我們在中國ITO導電膜及智能調光產品市場方面主要營運附屬公司興業應用材料排名如下：

	截至十二月三十一日 止年度	
	二零一四年 排名 (市場份額)	二零一五年 排名 (市場份額)
ITO導電膜	9 (2.4%)	8 (2.1%)
智能調光產品 (智能調光膜及智能調光玻璃)	2 (20.1%)	1 (20.4%)
智能調光投影系統	不適用 ^(附註)	1 (51.2%)

附註：我們於截至二零一四年十二月三十一日止年度並無參與智能調光投影系統市場

根據弗若斯特沙利文報告，截至二零一五年十二月三十一日止年度，按在中國的市場份額計，我們為智能調光產品及智能調光投影系統領先製造商以及將我們的生產與製造ITO導電膜及相關下游產品專長全面垂直整合的少數製造商之一。我們相信，於中國的領先地位將有利我們把握中國ITO導電膜及相關下游產品預期持續增長需求帶來的未來機遇。

競爭格局

根據弗若斯特沙利文報告：

- 中國ITO導電膜市場為一個高度集中的市場，二零一五年十大製造商佔總市場份額的83.9%，預期該等製造商將於未來鞏固或增強其市場地位。我們主要與該等國內ITO導電膜製造商競爭，截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度就市場份額而言分別位居第九及第八位
- 智能調光產品市場亦為一個集中的市場，按收入計，二零一五年五大製造商佔總市場份額的約80%。我們主要與該等國內智能調光產品製造商競爭，截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度就市場份額而言分別位居第二及第一位

業務

- 在智能調光投影系統市場，我們主要與另一國內製造商競爭，按截至二零一五年十二月三十一日止年度收入計，該公司連同本集團佔據約84.7%的市場份額

進入門檻

該等各市場的高進入門檻包括：

- 具備雄厚財力的大型製造商主導核心生產資源
- 生產設施需要大量資本投資
- 研發及產品改進需要投入大量資源
- 需要發展具備大量技術知識的銷售團隊
- 與下游客戶建立長期關係的能力
- 利用規模經濟從事批量生產及降低平均生產成本的能力
- 銷售及營銷能力及網絡覆蓋
- 就ITO相關下游產品製造商而言，從上游業務進行垂直整合以實現生產成本控制及與最終用戶建立長期關係的能力

有關我們競爭格局及我們經營所在市場進入門檻的進一步詳情，請參閱「行業概覽」一節。有關本集團所面臨競爭相關風險的更多資料，請參閱「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — ITO 導電膜及智能調光產品的競爭可能對我們的財務表現造成重大不利影響」一節。

保險

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，興業應用材料已投保貨物運輸保險，為中國境內付運及貨運期間來自任何外部原因(不可抗力事件等例外情況除外)引致貨物之實質損失或損害一切風險承保。承保涵蓋貨物離開興業應用材料物業直至於目的地收取及交付貨物期間貨物損失或損害所申報或實際價值。興業應用材料亦已購買涵蓋其機器及設備風險的保險。相關保險供應商為獨立第三方。

業務

我們並無取得承保業務中斷、產品責任申索、盜竊、訴訟或程序及因使用我們產品而造成人身傷害的任何保險。經中國法律顧問確認，根據中國法律及法規，我們毋須就我們業務營運投保該等保險。

我們董事相信，本集團就我們業務已承購足夠保險且投保範圍一般符合業內慣常做法，可充分保障我們的資產及營運。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們就付運過程中若干智能調光玻璃板受損作出兩項保險申索。申索金額對我們業務營運而言非重大。由於我們對該等損失悉數投保，我們並無遭受任何財務虧損。儘管如此，我們對受影響客戶採取適當跟進行動（包括安排退款及更換貨物）及已採取措施（包括確保我們貨物清晰標明易碎物標識）以於未來減少類似事件發生。

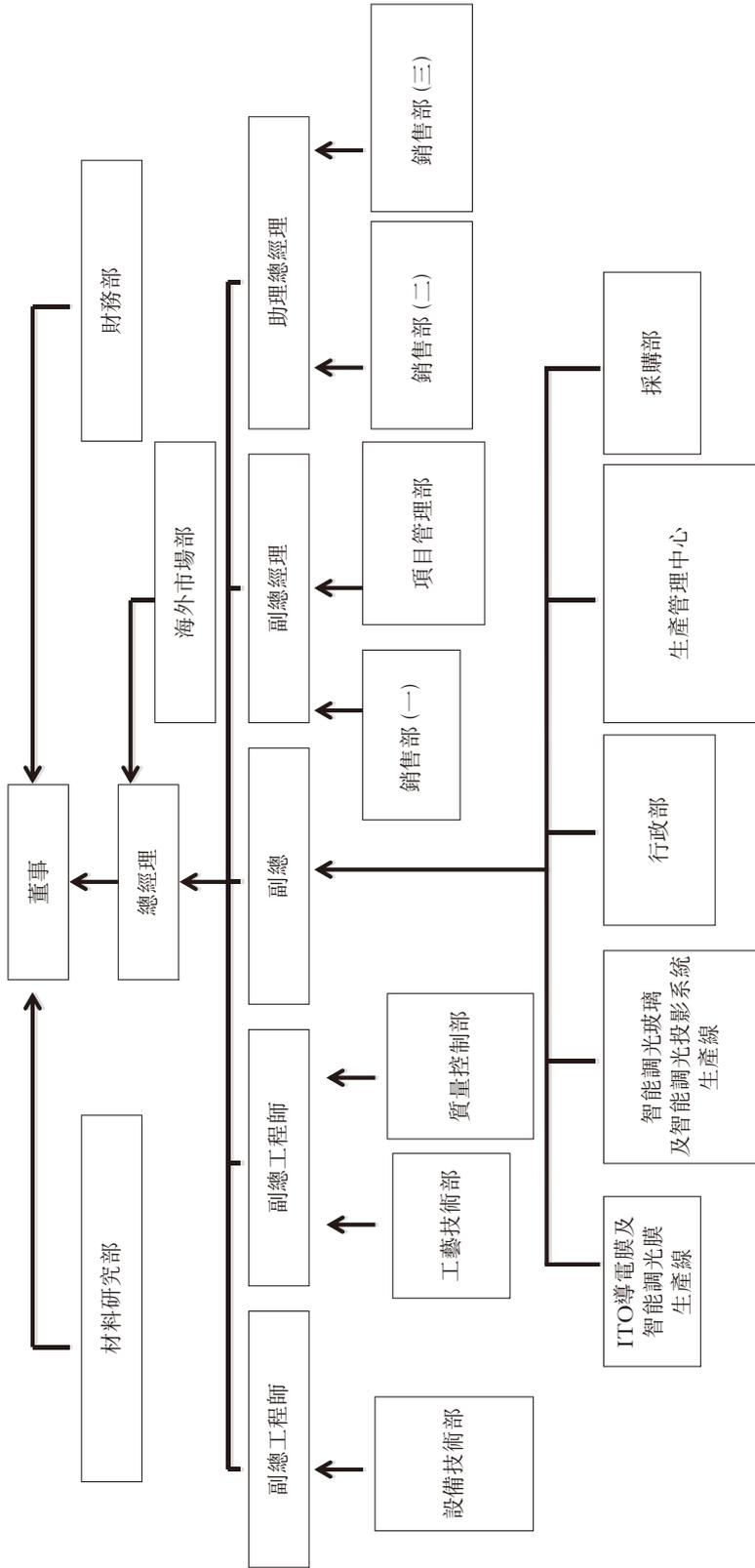
有關投保範圍以外的其他申索或責任的進一步資料載於本招股章程「風險因素 — 我們的保險保障可能不足以覆蓋與我們的業務及經營有關的風險」一節。

僱員

於二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日，我們分別聘用109名、111名及113名全職僱員。下表載列於二零一六年十二月三十一日按職能劃分的本集團聘用的僱員總人數：

職能	僱員人數	佔總人數的百分比
管理	3	2.7%
生產	35	31.0%
質量控制	10	8.8%
研發	14	12.4%
行政	2	1.8%
銷售及營銷	38	33.6%
財務	5	4.4%
採購	2	1.8%
機器維護	4	3.5%
總計	113	100%

下圖載列我們的報告及管理架構：



業務

我們根據中國勞動法與各僱員訂立勞動合同。據中國法律顧問確認，我們概無因違反任何中國勞動法律法規而受到任何處罰。

我們主要依據相關職位要求、僱員的經驗及資質以及當時的現行市況招聘僱員。截至最後實際可行日期，我們並無出現任何嚴重勞工短缺、問題或糾紛而中斷營運，且我們在招聘及挽留富有經驗及合適的員工方面並無遇到任何困難。我們進行年度檢討以分析僱員流動的原因(如有)，並提出如何挽留僱員的後續建議，以供高級管理層考慮。

董事認為，我們能否取得成功將取決於我們的僱員持續、穩定、優質的工作。為吸引和挽留僱員並豐富其知識、提高其技能及才能，我們非常注重為僱員提供充分的培訓。我們的行政部須安排、管理及評估所有培訓項目，而副總經理需檢討年度培訓目標及培訓項目的實施情況。該等培訓項目將涵蓋我們生產工序的重要方面，包括維持高質素標準以及操作安全及工作環境衛生方面的重要性。

董事相信，我們向僱員提供具競爭力薪酬待遇。我們根據僱員的個人資歷、工作經驗及表現釐定薪酬，而我們銷售人員亦可根據其所產生銷量收取銷售獎金。我們根據中國適用法律法規為僱員繳納強制社會保障基金(包括養老保險、工傷保險、生育保險、醫療保險及失業保險)供款。我們亦向員工提供非法定福利，包括技能補貼、特殊崗位津貼、專利相關論文寫作獎勵、結婚禮品、子女教育津貼、節日津貼，且亦為員工提供班車接送、免費餐、體檢、培訓及宿舍。

資訊系統

我們認為我們的資訊科技系統對我們的日常業務營運至關重要。我們已成功實施企業資源規劃(ERP)系統，以支持我們的生產流程、質量控制、存貨、交付、採購、銷售、成本管理、會計職能及人力資源管理。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們於中國已註冊32項專利，並擁有5項待批准的專利註冊申請。在註冊專利中，(i) 13項為自主研發產品／技術專利、3項為自主研發生產技術及／或方法，及16項為其他知識產權專業知識；及(ii) 5項直接有關及／或涉及生產ITO導電膜、6項直接有關及／或涉及生產智能調光膜、4項有關及／或涉及生產智能調光玻璃，及餘下17項有關其他材料、設備及應用。

該等專利涉及與我們開發的ITO導電膜及智能調光產品生產相關的多種材料、工藝、系統及設備的專有知識。此外，我們已在中國註冊兩個商標及提出兩項商標申請及在香港提出一項商標申請。我們亦是網站域名www.syeamt.com的註冊擁有人。有關待批准或已註冊的知識產權的進一步資料，請參閱本招股章程附錄四「關於本集團業務之其他資料」一段。

我們並未在中國或其他地區註冊我們自主開發的全部生產技藝、技術及方法、新材料組成配方、藍圖、設計及其他核心知識產權，原因是我們認為，保持該等專門知識的機密絕對維持我們的競爭優勢至關重要，相關技術資料或數據一旦洩露予競爭對手，可能對我們的業務造成重大不利影響。因此，董事相信，為審慎起見，有必要不向公共機關及／或機構註冊該等專業或專有知識，以降低洩露風險。該等專門知識涉及(其中包括)以下各項：

- (i) ITO導電膜覆膜工藝；
- (ii) 與PDLC合成相關的配方；
- (iii) 與智能調光膜卷對卷生產有關的工藝及設備；
- (iv) 生產智能調光膜使用的電極敲釘及封邊工藝。

業務

為保障該等專門知識不會洩露予競爭對手，我們已採納及實施以下措施，且所有措施均嚴格執行：

- (i) 我們的所有員工(不論在工作過程中是否接觸專門知識)均受我們的研究結果保密政策與僱用合約中嚴格的保密條文約束，禁止其向任何第三方披露任何技術專門知識、知識產權或其他寶貴資料(如有關生產、研究及技術交換的機密項目)。倘必要，可能接觸敏感專門知識的若干員工須向我們提供進一步保密承諾。該保密條文及承諾嚴格執行，被發現違反的任何員工或會被罰款、終止僱用及／或我們可能對其提出法律程序(視乎違反嚴重程度而定)；
- (ii) 就可能用於生產流程中特定分部的極其敏感的技術專門知識(如技術配方)而言，相關員工將僅按「需要知曉」基準獲知一部分專門知識，並無任何員工知悉完整的專門知識。該分隔使得(違反保密義務的)一名或多名員工極難洩露或利用其掌握的商業敏感資料；
- (iii) 所有(實體或電子或其他形式的)具商業價值的技術知識均作出充分分隔、保障及保護，只限於高級管理層級人員查閱；
- (iv) 如在業務過程中需要向對手方或第三方披露保密資料，必須取得總經理(及(如需要)董事)的事先批准；
- (v) 敏感生產設施一般只限少數獲指定操作相關設施的獲授權人員進入；
- (vi) 任何技術知識的複印、記錄或傳輸均需要獲得指定主管人員(及(如需要)總經理)的批准；及
- (vii) 我們已與各合作研發夥伴訂立保密協議，且一般不向第三方披露商業機密。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無面對任何對本集團造成重大影響的知識產權侵權申索。有關該等申索風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 我們或會被第三方提起涉及侵犯知識產權的申索及／或其他申索，如有關申索成立，或會干擾我們的業務及對我們的財務狀況及經營業績造成重大影響」一節。

業務

環保、健康及職業安全

環保

我們已採納及實施環保政策以確保負責處理廢物及盡量降低對我們生產基地毗鄰地方環境的損害及重大破壞。

我們按中國相關環保部門要求遵守以下規定及限制：

- (i) 確保我們生產設施引致噪聲污染符合規定噪聲污染閾值；
- (ii) 並無排放任何工業廢物或污水；
- (iii) 禁止經營、使用或處理進口電子固體廢物材料；
- (iv) 生產廢料、廢料及包裝材料須回收利用；及
- (v) 中國政府認為屬有害及危險品物質廢料須由具備所需牌照的適宜合資格廢物處理公司處置。

我們董事確認，我們業務在所有重大方面已遵守及將遵守所有上述規定及限制以及所有適用中國環境法律及法規。我們中國法律顧問已確認，我們並無因未遵守國家或地方環境法律及法規而受到任何處罰或行政處罰，且於往績記錄期並無受到任何重大環境申索、訴訟或紀律處分行動。

健康及職業安全

我們須遵守中國政府機關實施的工作安全法律及法規。我們已實施多項職業健康及安全程序，以維持安全的工作環境，包括(i)為所有僱員提供操作指引及安全控制程序；(ii)在我們的生產設施採用保護性措施；(iii)定期檢查設備及設施，以識別及消除安全危害；及(iv)定期就安全意識培訓僱員。我們已成立一個工作安全委員會，以監督及確保有效實施我們的健康及安全程序。隨著業務擴張，我們將繼續定期檢討我們的職業健康及安全程序，以確保遵守行業慣例及適用的法律標準。

業務

經考慮我們遵守工傷保險條例及中國廣東省工傷管理條例的義務，我們設有政策規定，如發生應當報告的工傷，(i)我們的人力資源員工必須於相關事故24小時內向中國珠海人力資源和社會保障局匯報事故及工傷；及(ii)人力資源員工將於30日內代表受傷員工向相關政府部門提交報告。在因受傷而臨時無法返回工作崗位期間，受傷員工將有權獲定期支付費用。如受傷人士為臨時工或已過退休年齡，人力資源員工必須聯絡相關保險公司並跟進該事宜。然而，該人士在缺勤期間將無法獲定期支付費用。工傷必須存檔並保存兩年，我們須在事故後進行調查。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，(i)我們並未因健康及安全問題出現任何重大意外業務糾紛，亦未收到任何現有或前僱員就所發生的任何事故提出的任何重大健康及安全相關索償；及(ii)我們已在所有重大方面遵守中國有關健康及安全相關事宜的適用法律及法規，且已實施穩健的內部控制政策及程序，以確保持續遵守。

物業

租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司向餘下集團租賃一處物業，總建築面積約為5,740平方米。我們的租賃安排概要載列如下：

編號	說明/位置	總建築面積 (平方米)	出租人	月租金	當前用途	租賃期
1.	中國廣東省珠海市 高新區金珠路9號 珠海興業新能源產業園 7號廠房1樓及2樓	5,740	興業節能	人民幣86,100元	辦公室及廠房	二零一五年 十月一日至 二零一八年 九月三十日
2.	中國廣東省珠海市 高新區金珠路9號 珠海興業新能源產業園 7號廠房1樓及2樓	5,740	興業節能	人民幣91,840元	辦公室及廠房	二零一八年 十月一日至 二零二一年 九月三十日

業務

上述物業乃向出租人租賃，出租人能夠提供有效的業權證書。董事確認，我們按照相關租賃協議下的許可用途使用該等租賃物業。

於二零一六年十二月三十一日，並無構成本集團物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們總資產的1%或以上，且並無構成本集團非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們總資產的15%或以上。因此，本招股章程就在本招股章程中加入物業估值報告而獲豁免遵守創業板上市規則第8.01A及8.01B條的規定與公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定。

監管合規情況及法律程序

我們於日常業務過程中可能不時牽涉多項法律、仲裁或行政程序。於最後實際可行日期，我們並未牽涉且並不知悉我們認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的任何法律、仲裁或行政程序。

除下文「不合規」一節所披露者外，我們的中國法律顧問已確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團已遵守我們經營所在地中國的適用法律及法規，且我們已取得對我們的業務經營屬重大的所有許可、牌照、資格、授權及批准。此外，董事認為我們已充分實施穩健的內部控制政策及程序，以確保本集團、董事及高級管理層持續遵守適用法律及法規。

不合規

我們的中國法律顧問已確認，除未充分遵守中國相關法律法規為僱員繳納社會保險及住房供款(如下文所述)外，本集團於往績記錄期內不存在任何未遵守中國適用法律法規的行為。

中國相關法律及法規

根據《中華人民共和國社會保險法》及《關於規範社會保險繳費基數有關問題的通知》，本集團須根據員工一段期間內的實際總薪酬向員工社會保險繳納員工社會保險供款。

根據《住房公積金管理條例》及《關於住房公積金管理若干具體問題的指導意見》，我們須於過去一年基於僱員的平均月工資共同繳納住房公積金供款。

業務

不合規事件

我們按不低於當地主管部門規定的最低繳費基數的標準(即珠海市人力資源和社會保障局及珠海市住房公積金管理中心公佈的最低金額)，而非按上文所述中國相關法律法規規定之繳費要求，為僱員繳納社會保險及住房公積金供款。

我們估計於往績記錄期末繳納之社會保險及住房公積金供款總額約為人民幣1,150,000元。

於不合規期間，相關高級管理層成員包括本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節所進一步披露之現任董事及高級管理層。

不合規情況的法律後果與最高潛在處罰及其他財務責任

我們的中國法律顧問告知：(i) 中國有關部門或責令本集團於指定時限內繳納欠繳的社保供款，倘逾期仍不繳納，則就任何欠繳供款按欠繳金額的0.05%按日加收滯納金，本集團可能進一步被處欠繳數額1倍以上3倍以下的罰款；及(ii) 有關部門或責令本集團於指定時限內繳納欠繳的住房公積金供款，倘逾期仍不繳納，有關部門或尋求人民法院發出強制執行令。

不合規的原因

由於我們的僱員亦有責任按彼等各自應繳比例向社會保險及住房公積金供款，倘足額繳納社會保險及住房公積金，彼等之薪金或需被扣減。

迄今為止未收到申請強制執行的訴訟或程序

於二零一四年，我們就該不合規情況作出撥備約人民幣120,000元，而於二零一五年及二零一六年並無作出該撥備。二零一五年及二零一六年未作出撥備的原因是董事認為被處罰的風險相對較低。

於最後實際可行日期，本集團並無接獲有關違反任何相關社保及住房公積金法律及法規的任何通知。本集團並無接獲有關部門有關支付行政罰款的任何通知。此外，本集團並無接獲有關部門責令我們為員工繳納欠繳社保或住房公積金供款的任何通知。

業務

已採取及／或將採取的改正措施

通過諮詢中國相關機關後，我們獲知，除非收到僱員投訴，否則有關機關通常不會就未足額繳納社會保險及住房公積金對企業作出行政處罰，此外，我們已取得以下確認：

- (i) 珠海市住房公積金管理中心於二零一六年六月二日向我們出具證明，證明於二零一三年六月一日至二零一六年四月三十日期間，並無發現任何遭受有關部門行政處罰的情況；及
- (ii) 珠海市人力資源和社會保障局亦於二零一六年六月八日出具函件，向本集團證明，於二零一三年六月一日至二零一六年五月三十一日期間，並無發現任何違反勞動法律法規的情況，且並無因違反勞動法律法規而導致的任何行政處罰及訴訟記錄。

我們已收到所有相關僱員提供的棄權書，表明彼等已同意不會就本集團未遵守中國法律法規項下的社會保險及住房公積金規定而追究本集團責任。

為防止日後發生不合規事件，我們已採取下文「為防止潛在不合規而執行的措施」一段所載措施，該等措施涉及（其中包括）由審核委員會定期審查社會保險及住房公積金供款，並在必要時提出推薦意見。

彌償保證

我們的控股股東之一興業太陽能已訂立彌償保證契據，以就（其中包括）本公司及／或我們的任何附屬公司可能因本集團任何成員公司違反、未遵守或被指稱未遵守任何司法管轄區任何適用法律、規則或法規（包括但不限於上文所述不合規事件），而承擔、蒙受、引致或被任何監管機關或法院施加的任何負債（包括可能被施加的所有損害賠償、損失、索償、罰金及處罰、收費、費用、成本、利息及開支（包括所有訴訟費及開支））連同所有合理成本及其他負債，向本集團提供彌償。

評估對本集團的影響

鑒於(i)僱員已通過發出確認函的方式承諾不會追究本集團責任；(ii)於最後實際可行日期，本集團未被珠海市住房公積金管理中心處罰；及(iii)興業太陽能已簽立彌償保證契據，我們的中國法律顧問已告知我們，本集團因上述不合規事宜被相關機關直接處罰的風險相對較低。

業務

董事認為，該等不合規事宜不會對本集團的業務及營運造成重大損失及影響。

董事確認

董事已確認，除上文所披露者外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已遵守我們經營所在司法管轄區的所有相關法律法規。

為防止潛在不合規而執行的措施

為不斷提升企業管治水平及防止日後出現不合規事件，我們計劃採取或已採取以下措施：

- (i) 我們已委任八方金融有限公司為合規顧問，自上市日期起生效，以就持續遵守創業板上市規則事宜及與作為香港上市發行人有關的其他適用證券法律法規向我們提供意見；
- (ii) 我們有關香港法例的法律顧問已向本集團董事及高級管理層提供有關香港上市公司之持續義務及董事的職責與責任方面的培訓，並將在上市後不時向董事及高級管理層提供有關該等主題之合適及適當之培訓或定期講座及最新資訊；
- (iii) 我們已指派合規主任孫先生及公司秘書劉慧嫻女士協助董事會識別、評估及管理與遵守本集團適用法律及法規有關的風險。彼等將及時向董事會報告彼等所發現的任何潛在不合規事件及(倘必要)諮詢外部專業人士意見；
- (iv) 本集團將不時委聘中國法律顧問，以就與本集團整體有關之中國法律及監管合規事宜向本集團提供意見；
- (v) 我們的高級管理層及僱員將不時獲提供我們的最新政策、以及適當的培訓(必要時在外部顧問及諮詢師協助下)及/或與本集團業務營運所適用法律及監管要求有關的最新資訊；

業務

- (vi) 作為提升企業管治水平措施的一部分，我們已設立由三名獨立非執行董事（即李國棟先生（審核委員會主席）、魏軍鋒先生及李玲女士）組成的審核委員會。有關該等委員會成員的資歷及經驗，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節。審核委員會的主要職責為，就我們的財務申報流程、本集團內部控制及風險管理制度的有效性向董事提供獨立審查意見，監察核數流程，就外部核數師之委任、重新委任及罷免向董事會提供意見及推薦建議，及履行董事會委派的其他職務及職責。我們已按照創業板上市規則第 5.28 條及創業板上市規則附錄十五所載企業管治報告編製書面職權範圍；
- (vii) 本集團審核委員會將定期審查社會保險及住房供款之繳付，並在適當情況下就內部控制措施向董事提供推薦建議；及
- (viii) 我們的管理層將制定及執行風險管理政策，以解決已發現與其業務有關的各類潛在風險。我們的風險管理政策載有識別、分析、歸類、緩解及監察各類風險的程序。董事會負責監察風險管理及評估與更新其風險管理政策。

我們相信，就全面性、實用性及有效性而言，我們的內部控制制度及現有程序屬充分。

內部控制

董事會負責制定內部控制制度及定期檢討其有效性。我們已制定發展及維持內部控制制度的程序，涵蓋企業管治、營運、管理及財務等方面。董事相信，就全面性、實用性及有效性而言，我們的內部控制制度屬充分。

為籌備上市，我們已於二零一五年一月委聘獨立企業諮詢及內部審核公司安永（中國）企業諮詢有限公司（「**內部控制顧問**」），對我們的內部控制制度進行評估及檢討（其中包括）我們對業務營運、財務、人力資源及 IT 風險的管理，以及檢討並跟進調查改進後內部控制措施的有效性，包括檢討我們過往與社會保險及住房公積金供款有關的不合規。內部控制顧問的工作已經完成。

業務

根據內部控制顧問的檢討及推薦建議，本集團已採取措施及政策改進其內部控制制度，防止日後不合規及確保其遵守創業板上市規則以及中國及香港相關法律。在內部控制顧問進行跟進檢討後，彼等未發現我們的內部控制制度存在任何重大瑕疵。

董事及獨家保薦人的意見

基於上述各項，董事認為本集團已採取合理措施制定內部控制制度及程序，以加強其對工作及管理層面的控制，以及認為上述補救措施及持續監管措施在防止日後再次發生類似不合規事件方面屬充分及有效。另經考慮內部控制顧問的意見，董事信納且獨家保薦人贊同，上述不合規事件不涉及執行董事存在任何不誠實或欺詐行為，且未對董事之誠信提出任何質疑，因此，不合規事件對執行董事根據創業板上市規則第5.01及5.02條的規定履行董事職務之適宜性或本公司於創業板上市規則第11.06條項下之適宜性不會產生任何重大影響，以及執行董事有能力依法管理本集團業務。

風險管理

我們明白，我們的戰略及經營規劃、日常管理及決策程序有需要進行風險管理，並致力於透過識別、分析、評估及緩解可能影響我們經營的長久效率及有效性或妨礙實現業務目標的風險而管理及降低風險。

我們已制定一套風險管理政策及程序，以識別、評估及管理因我們的經營所產生的風險。本公司識別的風險大致分為業務風險、合規風險、操作風險及其他風險。所有該等風險均可能在本集團的業務中不時產生。

我們風險管理政策的主要特點包括以下各項：

- (i) 我們已採取質量控制及監督措施及程序，以確保向客戶提供優質產品及服務。進一步詳情請參閱「業務 — 質量控制」一節；
- (ii) 我們已建立內部工作場所安全指引，並定期培訓員工，以解決與我們工作環境相關的潛在職業健康及安全風險。詳情請參閱「業務 — 環保、健康及職業安全」一節「健康及職業安全」一段；

業 務

- (iii) 我們的人力資源部負責監督僱員遵守我們內部規定及手冊的情況，以確保我們遵守相關監管規定及適用法律，從而降低風險；及
- (iv) 我們的合規主任負責推動及協調風險管理程序。

此外，本集團的風險管理程序將涉及評估風險及發展的後果及可能性及／或檢討緩解該風險的風險管理計劃，確保我們的員工及其他利害關係人士可獲得風險管理領域的適當培訓。

與本公司有關的風險的更多詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節。

董事確認，於往績記錄期內，除本招股章程所披露者外，並無發生重大經營故障，且我們相信我們的風險管理體系充分且有效。