

未來計劃及〔編纂〕

業務目標及策略

我們的業務目標是進一步提升我們的生產效率及產品質量，維持及／或鞏固我們的市場地位及通過(i)研發提高我們的產品質量及拓闊我們的產品範圍及應用；(ii)通過改進項目提高我們的生產效率；及(iii)通過市場參與及與海外機構合作擴大我們的海外市場以提高我們在經營市場的品牌聲譽。有關我們策略的詳情，請參閱「業務 — 我們的業務策略」一節。

實施計劃

為實現我們的業務目標，董事已制定直至二零一九年十二月三十一日期間的實施計劃。有關實施計劃及要求我們作出重大財務承諾的相關項目實施計劃的預期時間表概述如下。

投資者應注意，下列實施計劃乃以下文「基準及主要假設」一段所述基準及假設制定。該等基準及假設本身受到若干不確定及不可預測因素所限，尤其是本文件「風險因素」一節所載風險因素。我們實際業務過程可能與本文件所載業務目標不盡相同。概不能保證我們的計劃將可按照我們預期時間架構落實，或我們的目標將能實現。儘管實際過程中可能無可避免地出現不可預見的變動及波動，我們將盡力預測有關變動，同時靈活實施以下計劃。

自最後實際可行日期至二零一七年十二月三十一日

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
海外業務擴張	〔編纂〕港元	— 進行有關市場趨勢及客戶喜好進一步研究以及收集有關目標海外市場市場情報
	〔編纂〕港元	— 磋商及委聘確定目標市場的銷售代理，包括美國、法國及印度

未來計劃及〔編纂〕

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
研發新材料及產品	〔編纂〕港元	— 持續研究、開發及測試預計於二零一七年下半年批量生產的抗反射可塑膜
	〔編纂〕港元	— 持續研究、開發及測試預計於二零一七年下半年的智能調光產品安全開關
購買生產全天候 屏幕的機器 及設備	〔編纂〕港元	— 確定目標機器(包括覆膜機、切槽機、激光切割機、數控多軸機)
		— 策劃及評估收購計劃，包括報價評估及預算計劃
		— 策劃實施及安裝計劃
		— 接收、測試及安裝所購買生產設施
改進寬ITO導電膜	〔編纂〕港元	— 與我們海外膜濺鍍機供應商合作以提高機器功能、生產效能及提高ITO導電膜質量
		— 安裝及／或改進計算機監控系統及測試材料及改進設施
營運資金	〔編纂〕港元	— 一般營運資金
總計	〔編纂〕港元	

未來計劃及〔編纂〕

截至二零一八年六月三十日止六個月

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
海外業務擴張	〔編纂〕港元	— 磋商及委聘確定目標市場的銷售代理，包括以色列、加拿大及印度
	〔編纂〕港元	— 提供產品樣本、安排訪問及接待
	〔編纂〕港元	— 通過全球在線交易平臺推廣及營銷以增加我們品牌曝光度
研發新材料及產品	〔編纂〕港元	— 出席迪拜及日本展覽
	〔編纂〕港元	— 研究、開發及測試二代大型激光觸屏
	〔編纂〕港元	— 研究、開發及測試防彈加固智能調光產品
	〔編纂〕港元	— 研究、開發及測試預計於二零一八年四月前開始生產的激光投影廣告系統
智能調光膜全自動生產線項目	〔編纂〕港元	— 研究、開發及測試預計於二零一八年四月開始生產及二零一八年六月前批量生產的智能調光產品戶外電源開關
	〔編纂〕港元	— 確定來自海外及中國供應商目標機器(包括自動切割、自動卷及封口機)
	〔編纂〕港元	— 策劃及評估收購計劃，包括報價評估及預算計劃
	〔編纂〕港元	— 策劃實施及安裝計劃
		— 接收、測試及安裝預計使用時間為二零一八年四月前所購買生產設施

未來計劃及〔編纂〕

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
建立及批量生產 國內激光家庭 影院系統	〔編纂〕港元	— 建立批量生產國內家庭影院系統生產線，涉及裝配全天候屏幕、便攜式投影儀及集成控制系統等
於中國的銷售 及營銷工作	〔編纂〕港元	— 出席中國若干行業相關展覽(包括有關酒店建設、玻璃行業、建築材料及中國進出口商品交易會展覽)
營運資金	〔編纂〕港元	— 一般營運資金
總計	〔編纂〕港元	

截至二零一八年十二月三十一日止六個月

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
海外業務擴張	〔編纂〕港元	— 磋商及委聘確定目標市場的銷售代理，包括巴西及其他南美及非洲國家
		— 提供產品樣本、安排訪問及接待
	〔編纂〕港元	— 通過全球在線交易平臺推廣及營銷以增加我們品牌曝光度
	〔編纂〕港元	— 出席美國、巴西、日本及德國國際建築材料及／或玻璃行業展覽
研發新材料及產品	〔編纂〕港元	— 研究、開發、合作及測試新版石墨智能調光膜
	〔編纂〕港元	— 研究、開發及發展切割及電極應用中的定制技能，將於二零一八年十二月推出
	〔編纂〕港元	— 研究、開發、合作及測試(包括第三方測試)大型投影廣告系統

未來計劃及〔編纂〕

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
全面實施全自動智能調光產品生產的生產線	〔編纂〕港元	— 為我們將於二零一九年一月完成的智能調光投影系統全自動生產線另行購買及安裝自海外及中國供應商的機器(包括自動切割、自動卷及封口機)
安裝智能調光產品超寬生產線	〔編纂〕港元	— 建立及安裝智能調光產品加工生產線
安裝玻璃加工全自動生產線	〔編纂〕港元	— 建立及安裝玻璃加工第三批全自動生產線(包括自動生產設備如自動切割、梳理及裝卸設備)
於中國的銷售及營銷工作	〔編纂〕港元	— 通過位於中國的在線交易平臺每月推廣及營銷以增加我們品牌曝光度
	〔編纂〕港元	— 出席中國若干行業相關展覽(包括有關建築行業及中國進出口商品交易會展覽)
總計	〔編纂〕港元	

未來計劃及〔編纂〕

截至二零一九年六月三十日止六個月

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
海外業務擴張	〔編纂〕港元	— 進行有關市場趨勢及客戶喜好進一步研究以及收集有關目標海外市場市場情報
	〔編纂〕港元	— 出席海外展覽
	〔編纂〕港元	— 通過全球在線交易平臺全面推廣及營銷以增加我們品牌曝光度
研發新材料及產品	〔編纂〕港元	— 繼續研究、開發、合作及測試計劃於二零一九年三月前首次推出的石墨烯導電膜
安裝玻璃加工 全自動生產線	〔編纂〕港元	— 建立及安裝玻璃加工第二批全自動生產線(包括自動生產設備如自動切割、梳理及裝卸設備)

未來計劃及〔編纂〕

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
於中國的銷售及營銷工作	〔編纂〕港元	— 通過位於中國的在線交易平臺每月推廣及營銷以增加我們品牌曝光度
營運資金	〔編纂〕港元	— 一般營運資金
總計	〔編纂〕港元	

截至二零一九年十二月三十一日止六個月

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
海外業務拓展	〔編纂〕港元	<ul style="list-style-type: none"> — 建立及改進歐洲、美國及其他海外市場之海外代理及分銷網絡 — 提供產品樣品、安排實地拜訪及接待
研發新材料及產品	〔編纂〕港元	— 將智能調光產品應用於地鐵站台屏幕門有關之研究、開發及測試
	〔編纂〕港元	— 於二零一九年二月之前開始批量銷售大型激光廣告投影系統
於中國的銷售及營銷工作	〔編纂〕港元	— 大型激光投影系統之營銷及廣告
總計	〔編纂〕港元	

未來計劃及〔編纂〕

〔編纂〕的理由及〔編纂〕

〔編纂〕的理由

我們董事認為，作為活躍於技術行業的市場參與者之一，將大量資源投入到研發（包括識別新材料及應用）對本集團的業務至關重要，有鑒於不斷變化的市場趨勢以及客戶偏好及需求，此舉將提升或保持本集團的競爭力。此外，我們董事相信，按與本集團智能調光產品及下游應用（即智能調光投影系統）有關的市場份額計，本集團目前的市場領導地位佐證了其產品的充足市場需求，並且現時是把握並實現其於海外市場潛力的恰當時機。因此，本集團擬將其駐點拓展至海外市場及開發生產線，以迎合其產品的預期需求。

我們董事認為，〔編纂〕（「〔編纂〕」）將為我們提供額外資本以實施我們的未來計劃（請參閱下文「〔編纂〕」一段），將有助於：

- (i) 鞏固及／或增強本集團於行業內的市場地位；
- (ii) 協助我們定位作為中國市場領先企業；及
- (iii) 提升我們的形象以及增強本集團的經營責任和透明度，而董事相信這將協助其取得更多客戶，特別是在本集團品牌知名度相對較低的海外市場。

此外，我們董事預期，〔編纂〕將協助我們獲取進入資本市場的渠道以支持本集團的未來增長。

〔編纂〕

我們估計〔編纂〕總額（扣除我們應付有關〔編纂〕的〔編纂〕佣金及其他估計開支後）（假設每股〔編纂〕〔編纂〕港元）將為約〔編纂〕港元，假設〔編纂〕未獲行使。我們現時擬以下列方式動用〔編纂〕：

- (i) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕% 或約〔編纂〕港元將用作購買機器及設備，包括改進及自動化項目以及建立新生產線；
- (ii) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕% 或約〔編纂〕港元將用作研發新材料及產品；

未來計劃及〔編纂〕

- (iii) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕% 或約〔編纂〕港元將用作海外業務擴張；
- (iv) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕% 或約〔編纂〕港元將用作銷售及營銷用途；及
- (v) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕% 或約〔編纂〕港元將用作一般營運資金及其他一般企業用途。

下文載列與本集團〔編纂〕的預期用途有關的詳情：

用於購買機器及設備的〔編纂〕

就將用於購買機器及設備的〔編纂〕港元而言：

- (i) 〔編纂〕港元將用於購買生產全天候屏幕的機器及設備；
- (ii) 〔編纂〕港元將用於安裝及改進監控系統以及與我們海外膜濺鍍機供應商合作以提高機器功能、生產效能及提高本集團寬ITO導電膜的質量；
- (iii) 〔編纂〕港元將用於建立使用全天候屏幕的國內家庭影院系統生產線；
- (iv) 〔編纂〕港元將用於建立及安裝智能調光產品超寬生產線；及
- (v) 〔編纂〕港元將用於購買、安裝本集團智能調光膜及產品有關生產線全自動化以及壓制及加工玻璃的機器及設備。

我們董事相信，使用籌集的〔編纂〕購買機器及設備，將：

- (i) 在生產流程中降低勞工成本及提高工作安全；
- (ii) 通過自動化提高上游生產流程中「瓶頸工序」（即當工作負荷以更快速率到達而非生產流程能夠處理時出現的堵塞點）處的生產效率，這將幫助提高下游生產流程中機器及設備的利用率；及

未來計劃及〔編纂〕

- (iii) 協助提升產品的一致性與質量以及促進本集團新產品及市場的開發。尤其是，我們董事相信，經弗若斯特沙利文報告確認，鑒於人們生活水平普遍提升以及對更好的營銷傳播工具需求的不斷增長，創新並提供優質、性能更佳且更具有成本效益的顯示產品非常重要。因此，預期對用作室內及戶外廣告用途的產品存在市場需求，例如國內家庭影院系統及帶有全天候特性的超寬智能調光產品（能夠生成高質量的視覺圖像、大屏幕效果，同時消除周圍環境的影響）。

我們在下文載列建議購買機器及設備有關的進一步詳情：

1. 購買用於生產全天候屏幕的機器及設備（擬於二零一七年下半年支出）

本公司過去生產的智能調光投影系統一直是一個背投系統，當中投影儀安置在顯示屏後面。董事相信，倘智能調光投影系統是一個前置投影系統，當中投影儀安置在顯示媒介前面以節省空間，則就室內展示而言，其將更加適合且為大眾所接納。

董事相信，使用全天候屏幕作為前置投影系統的一部分將提高顯示質量，因為其限制了將圖像投影到屏幕時光源的影響（即在使用投影系統時去除了關閉或調暗其他光源的必要性）。董事認為，該特性將提高智能調光投影系統對潛在客戶的吸引力，因此擬建立一條生產線用於製造全天候屏幕以裝配至前置投影的智能調光投影系統。按弗若斯特沙利文報告建議，預期流行的「智能家居」生活方式將提高智能調光投影系統的需求。

預期〔編纂〕的約〔編纂〕港元將用於購買覆膜機、切割機及磨邊機以生產全天候屏幕。

未來計劃及〔編纂〕

2. 安裝及改進監控系統以及與海外膜濺鍍機供應商合作以提高機器功能、生產效能及提高本集團ITO導電膜的質量(擬於二零一七年下半年支出)

ITO導電膜是本集團用於生產下游產品的一種尤為重要的上游產品。董事相信，提高ITO導電膜生產工序的生產效率極為重要，因為如本文件披露，生產成本出現持續下降並隨之ITO導電膜的價格產生下行壓力。如弗若斯特沙利文報告所闡述，該等下降主要由於供應商批量生產的能力不斷提高以及技術優勢推動效率的提升。為使本集團保持於ITO導電膜市場的競爭力以及滿足本集團下游產品需求的預期增長，董事認為有必要提高本集團ITO導電膜的生產效率及工藝，同時確保產品質量。就此而言，現建議：

- (i) 約〔編纂〕港元將用於改進卷對卷ITO濺鍍機的冷卻系統，這將提升濺鍍ITO導電膜的效率；
- (ii) 約〔編纂〕港元將用於改進防偏軌設備，以減少原材料的浪費；
- (iii) 約〔編纂〕港元將用於安裝一個在線監控系統，其將協助發現生產初期任何有缺陷的濺鍍，旨在將原材料浪費減少50%；及
- (iv) 約〔編纂〕港元將用於安裝一個消除靜電設備，以防止原材料表面的污漬和劃痕。

3. 建立國內家庭影院系統生產線(擬於二零一八年上半年支出)

董事相信，中國國內家庭影院系統(本集團智能調光投影系統業務分部的產品之一)的需求將增加。如弗若斯特沙利文報告所闡述，受到(其中包括)中國政府支持發展環保「智能」產品以及因中國居民可支配收入持續提高令家庭娛樂體驗需求不斷增加所推動，預期不久將來該等產品在中國的銷售將加速增長。

為把握國內家庭影院系統需求的不斷攀升，本集團擬繼續提升該產品以及建立一個批量生產的生產線。預期〔編纂〕的約〔編纂〕港元將用於建立兩條自動化裝配線，〔編纂〕的約〔編纂〕港元將用於購買光學及集成檢驗設備，用作質控目的，以及〔編纂〕的共計約2,500,000港元將用於滿足家庭影院系統的生產需求。

未來計劃及〔編纂〕

4. 建立及安裝智能調光產品超寬生產線(擬於二零一八年下半年支出)

董事相信，中國智能調光投影系統的需求將增長，特別是「戶外」廣告市場，尤其是用於公共交通產品及商業樓宇。事實上，本集團已接獲訂單，以於截至二零一六年十二月三十一日止六個月為中國的地鐵站及商業廣告顯示屏供應並安裝300個智能調光投影系統，並且有鑒於市場趨勢本集團預期會接獲更多訂單。為迎合該等產品的預期需求(將需應用超寬智能調光產品)，本公司擬於二零一八年下半年建立及安裝一條超寬生產線。現時預期該生產線的成本將為約3,000,000港元。

5. 購買及安裝智能調光膜及產品有關生產線全自動化以及壓制及加工玻璃的機器及設備(自二零一八年上半年至二零一九年上半年期間支出)

董事擬投資〔編纂〕約〔編纂〕港元用於購買及安裝智能調光膜及產品有關生產線全自動化以及壓制及加工玻璃的機器及設備，此被視為對本集團有利，原因如下：

- (i) 相比上游生產流程中機器的較高利用率，本集團下游生產線機器及設備利用率低的原因，主要是因人力勞動效率不足導致「瓶頸工序」(即當工作負荷以更快速率到達而非生產流程能夠處理時出現的堵塞點)所致，例如壓制及加工玻璃、收卷放卷薄膜及其他流程。該等流程的自動化將加快該等「瓶頸工序」的生產效率，並幫助提升本集團下游程序整個生產流程的整體效率(因此，提高下游產品相關產能的整體利用率)。此舉將幫助我們更加快速地履行客戶訂單，同時避免下游機器由於該等「瓶頸工序」而閒置或具有空餘產能；
- (ii) 生產流程(目前屬勞動密集型)的自動化將幫助降低智能調光產品的生產成本。尤其是，智能調光膜(所生產薄膜的勞工成本為約每米人民幣50至60元)以及智能調光玻璃(所生產玻璃的勞工成本為約每米人民幣120至150元)的勞工成本分別佔本集團所售貨物總成本的約15%及20%。董事相信，通過自動化，我們將能夠大幅減少實現我們下游產品目標產出能力所需的工人人數，因此，生產智能調光

未來計劃及〔編纂〕

膜及智能調光玻璃的平均勞工成本可分別降至每米人民幣20元及每米人民幣50元，儘管有鑒於提高工人保障的政府政策，中國的勞工成本呈持續上行趨勢。此外，自動化將幫助限制工人流動率攀升(尤其是在中國農曆新年後)的影響，而其因需要培訓新員工會提高平均生產成本；

- (iii) 生產線自動化將幫助降低主要因人工導致的產品缺陷事故(例如薄膜表面的劃痕及污漬以及出現灰塵，導致薄膜破碎)。董事相信，智能調光膜及智能調光玻璃的良品率可由現時分別85%及80%提升至99%。該等改善將減少廢棄物以及額外處理缺陷產品相關的費用，以及降低產品退貨事件；及
- (iv) 生產線自動化將提高本集團工人的工作安全，特別是涉及沿生產線人工搬運大塊玻璃的工人(彼等將面臨加工玻璃產生的受傷風險)。根據適用中國勞動法律，工人受傷或會增加本集團的保險費用以及引致對工人的賠償責任。

董事相信，其他生產流程自動化將讓本集團可滿足本集團產品不斷增加的市場需求並降低整體生產成本，從而確保本集團更加可持續、富有效率及穩健的業務增長。

成本節約分析計及年度折舊費

	截至十二月三十一日 止年度	
	二零一八年 人民幣千元	二零一九年 人民幣千元
實現目標產出能力(非自動化)將產生估計 直接勞工成本 附註	〔編纂〕	〔編纂〕
將收購自動化相關機器及設備有關折舊開支	〔編纂〕	〔編纂〕
將節約成本	〔編纂〕	〔編纂〕

附註：

實現目標產出能力(非自動化)將產生估計直接勞工成本乃基於(i)截至二零一六年十二月三十一日止年度生產有關每名員工平均直接勞工成本；(ii)自動化節約工人數目及(iii)二零一四年及二零一五年中國珠海的平均薪資增長率乘積計算。

未來計劃及〔編纂〕

本集團預期通過動用〔編纂〕自二零一八年起的收購自動化相關設備。預計截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度將節約成本約人民幣19,000元及人民幣219,000元。

應注意到：

- (i) 雖然上述分析顯示，本集團為實現自動化收購機器及設備將並無重大及直接成本節約，董事謹此強調，就減少手工勞動而言節約成本僅「瓶頸工序」自動化的若干預計益處之一；更為重要的，該自動化將大幅提高下游工序的利用率及變現自現時投資下游生產設施的產能，此將令本集團符合下游產品增加的需求及實施其未來計劃（包括向海外市場銷售）；
- (ii) 上述分析近計及就現金而言節約，但並不計及目前我們不能量化的其他可能成本及開支（如人工勞動的可能工傷賠償或員工流失導致成本（如招募新員工培訓及行政成本））；
- (iii) 上文所披露年度折舊費用乃基於有關機器及設備於十年悉數折舊基準結算。然而，經適當使用及維護，董事相信有關機器及設備可能使用更長時間。

用於研發的〔編纂〕

董事相信，持續創新以及改進本集團的產品對本集團至關重要，特別是因本集團處於客戶需要不斷變化及需求不斷攀升的先進技術行業內競爭。因此，董事認為，持續投入研發對保持與投入資源開發現有及/或新替代型產品的其他市場參與者的競爭（以（其中包括）質量、種類及功能論）實屬必要。

未來計劃及〔編纂〕

此外，董事亦趨向進行產品研發以滿足潛在客戶的特定需求。例如，隨著全球對隱私保護及安全重要性的認識不斷提高，預期應用創新型安全智能調光產品（如防彈強化智能調光玻璃）將變得更加普遍。因此，本集團將投入防彈智能調光膜/玻璃的研發以滿足預期市場需求。

下表概述本集團擬動用〔編纂〕〔編纂〕港元的研究項目：

最後實際可行日期至二零一七年十二月三十一日

研究項目	用途	特征與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)
提高智能調光膜的光透性及降低反射率	通過改進產品質量提高市場份額	使產品能夠達到80%光透性及較少光反射，主要滿足商業樓宇（包括酒店及銀行）的應用	將於二零一七年下半年啟動	〔編纂〕
智能調光開關	於海外市場開拓據點	開關對用戶更加安全並且隔斷電壓通路；主要滿足智能調光產品	將於二零一七年下半年啟動	〔編纂〕

截至二零一八年六月三十日止六個月

防彈智能調光膜／玻璃	滿足海外客戶需求（專注於美國及歐洲市場）	防彈產品將符合中國公安部規定的GA-165標準	將於二零一八年六月啟動	〔編纂〕
商用激光投影系統	於商業顯示屏市場開拓據點	產品將用於商店櫥窗、地鐵站的屏幕門以及多媒體幕	將於二零一八年六月啟動	〔編纂〕

未來計劃及〔編纂〕

截至二零一八年十二月三十一日止六個月

研究項目	用途	特征與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)
石墨烯智能調光膜	通過改進產品質量提高市場份額	產品具有增強的導電性以及光透性，可以視為智能調光膜的升級版	預備試驗預期於二零一八年十二月前完成	〔編纂〕
定制智能調光產品	於美國及歐洲市場開拓據點	發展切割及電極應用中的定制技能	將於二零一八年十二月啟動	〔編纂〕
大型投影廣告顯示系統	成為大型激光廣告顯示市場的先鋒	產品能夠實現顯示屏的遠程控制及遠程監控、內容修改，並且可應用於多媒體幕牆作廣告用途	預備試驗預期於二零一九年一月完成	〔編纂〕

截至二零一九年六月三十日止六個月

先進石墨烯智能調光膜	智能調光產品市場的市場份額達30%	產品具有增強的導電性以及光透性達85%，可以視為智能調光膜的進一步升級版	將於二零一九年三月啟動	〔編纂〕
------------	-------------------	--------------------------------------	-------------	------

未來計劃及〔編纂〕

截至二零一九年十二月三十一日止六個月

將智能調光投影系統應用於地鐵站屏幕門	進軍將智能調光投影系統應用於地鐵屏幕門的市場	產品將應用於地鐵站的屏幕門，以用於公共地鐵系統通勤及用戶的廣告與視覺體驗	將於二零一九年五月啟動	〔編纂〕
大型激光廣告投影系統	開始產品的批量銷售	遠程控制應用、多設備控制及前端控制	二零一九年二月	〔編纂〕
總計				〔編纂〕

開發新材料及產品狀況

本集團持續進行膜研究、開發及測試，旨在增強其產品特性。尤其是，本集團已成功生產出一種低電壓類型膜，它具有優良的特性（包括低霧度、高透光率、更大玻璃粘合度（可降低產品缺陷事故）以及長使用壽命）。本集團就該強化型膜生產流程已向中國商標部門提出申請。

本集團將繼續開展研究、開發及測試工作以增強其產品，包括但不限於於二零一七年下半年之前努力實現抗反射膜的批量生產以及為智能調光產品開發更安全隔絕電壓通過的開關。

新材料及產品的潛在市場需求

根據弗若斯特沙利文報告，本集團新材料及產品的潛在市場需求由下列事實及情況所支持：

- **防火智能調光膜：**隨著公共安全的關注及意識不斷提升，中國政府已頒佈條例及政策並建立了嚴格的等級體系，旨在鼓勵於公共建築普及使用防火材料。由於預期於不久將來中國消防標準將變得愈加嚴格，預期用於高端商業地產（如銀行總部及酒店）以及戶外廣告（如地鐵屏蔽門）的防火智能調光膜的需求將不斷攀升；

未來計劃及〔編纂〕

- **防彈加固智能調光產品：**隨著全球隱私和安全重要性意識的提升，特別是在歐洲及美國（尤其是在過往數年頻繁發生恐怖襲擊之後），預期防彈加固智能調光玻璃應用於博物館、金融機構以及用於珠寶展覽將變得更加普遍。防彈加固智能調光產品的好處是允許客戶觀看展示物品，同時保障其安全；
- **石墨烯智能調光膜：**隨著技術發展，具有成本效益及高性能智能調光產品的需求不斷增加，因此，預期石墨烯智能調光膜於高端市場的需求將大幅增長，原因為：(i)使用石墨烯可以大幅改進薄膜的透光率以及導電性；及(ii)使用濺鍍法的設備投資及生產成本低於傳統的非濺鍍生產法；
- **智能調光產品電源開關：**智能調光產品的電源開關利用一個電子變壓器（可以控制電源電壓通過智能調光產品）提升用戶體驗，因為其容許用戶對產品性能實施更多控制以在不透明至透明狀態間切換。其亦(i)充當一個斷路器保護智能調光產品受到電壓激增影響；及(ii)讓智能調光產品的安裝更為方便及高效。預期隨著智能家居的普及以及戶外廣告及酒店行業智能調光產品需求的增加，智能調光產品新型電源開關的需求將經歷快速增長。
- **定製智能調光產品：**設計該等智能調光產品旨在容許：(i)家庭使用更簡單安裝流程方便地測試及安裝產品；及(ii)用戶使用智能手機通過運用移動應用程序控制產品的使用。預期定製智能調光產品的需求將穩定增長，特別是在歐洲及美國市場；及
- **新一代及大型激光投影廣告系統：**預期戶外廣告行業的飛速發展將支持創新型及高性能激光投影廣告系統的需求。憑藉增強特性（如遠程控制及地鐵兼容控制及調度系統（用於地鐵站））及功能（如內容編輯、回放控制及其他特性），預期使用智能調光產品的新一代激光投影廣告系統將深受市場歡迎，導致需求強勁，因為其裝配齊全後可協助廣告主實現更高效的廣告投放及運作。此外，大型激光投影廣告系統可應用於大型廣告平台（如多媒體廣告）以實現有效的大眾營銷。

未來計劃及〔編纂〕

用於海外業務拓展的〔編纂〕

因本集團業務持續成熟及暢旺，董事自二零一五年起開始致力開拓本集團的海外業務，並通過諸如 www.1688.com 及 www.globalsource.com 等平台宣傳其業務，其見證了本集團產品需求的增長。

海外銷售及策略聯盟

本集團已於來自德國、秘魯、印度、澳洲、英國、法國、泰國、印度尼西亞、美國、日本及迪拜的客戶建立關係，及於二零一六年，本集團已制訂一份海外擴展計劃，旨在於二零一八年之前將海外銷售的收入貢獻提高至30%或(10,000,000美元)。

為推動其海外擴展計劃，本集團亦開始與位於印度、阿拉伯聯合酋長國、法國及以色列等地區的企業展開磋商，並已訂立諒解備忘錄以建立策略聯盟分銷本集團的產品，以及訂立技術合作以建立一個製造基地。與該等企業的典型備忘錄包括下列條款：

- (i) 分階段執行的策略聯盟，從當地策略夥伴供應、分銷及銷售智能調光膜開始，其後訂立技術合作以在當地建立製造基地；
- (ii) 由當地策略夥伴進行技術與商業可行性研究，開支由其自行承擔；
- (iii) 本集團將授權策略夥伴於當地使用本集團的專利、商標及版權用於營銷及技術合作目的；及
- (iv) 本集團將向策略夥伴提供技術支持(培訓員工)以及技術訣竅及支持，協助其於當地建立製造工廠以進行產品製造。

迄今，該等策略夥伴尚未開始生產任何智能調光產品，及可能不時向本集團下達訂單。於最後實際可行日期，向該等策略夥伴的總銷售金額為約人民幣27,267元(或約30,610港元)。

為在當地建立製造基地，作為技術合作的一部分，策略夥伴可尋求本集團的協助及技術支援(如玻璃裝配技術)，在該合作過程中將不會轉讓敏感知識產權或專有技術。

未來計劃及〔編纂〕

供應海外市場的競爭優勢

根據弗若斯特沙利文報告：

- (i) 中國製智能調光產品現時的平均價格為每平方米200美元，而海外製智能調光產品的平均價格為每平方米250美元至400美元（即較中國製造產品的售價溢價25%至100%）；及
- (ii) 二零一五年海外智能調光產品市場的規模為276,500,000美元（按年復合增長率12.6%增長），其中70-80%的供應集中於歐洲及美國市場。

因此，董事相信，本集團將有能力在價格方面有效競爭，並把握現時由歐洲及美國市場參與者所主導的市場的不斷增長。

下表概述本集團已規劃的海外業務活動：

已規劃海外業務

	截至二零一七年 十二月三十一日 止年度	截至二零一八年 六月三十日 止六個月	截至二零一八年 十二月三十一日 止年度	截至二零一九年 六月三十日 止六個月	截至二零一九年 十二月三十一日 止年度
市場		日本、中東、 東南亞	南美、美國	主要海外市場	美國及歐洲
方法	有關目標海外市場的市場趨勢及客戶偏好以及委聘銷售代理的研究	參與將於迪拜舉行的行業展覽，拜訪東南亞的客戶	參與將於巴西、美國舉辦的行業展覽	參與將於其他主要海外地區舉辦的行業展覽	建立及改進歐洲、美國及其他海外市場之海外代理及分銷網絡；提供產品樣品、安排實地拜訪及接待
宣傳平台	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com

未來計劃及〔編纂〕

基準及主要假設

於籌備截至二零一九年十二月三十一日的未來計劃時，我們已採納下列主要假設：

一般假設：

- 香港現有政治、法律、財政、市場或經濟狀況將並無重大不利變動；及
- 於中國之稅基或稅率將並無重大變動。

特定假設：

- 我們將擁有充足財務資源以應付業務目標有關期間內的計劃資本及業務發展需求；
- 〔編纂〕將根據及按本文件「〔編纂〕的架構及條件」一節所述完成；
- 我們董事及主要高級管理層將繼續參與我們目前及未來的發展，及我們將能挽留關鍵管理層人員；
- 在有需要時，我們將能招聘更多關鍵管理層人員及員工；
- 我們將能維持客戶及保持對我們產品的需求；
- 本文件所述各項業務策略的資金需求與董事的估計金額相比將不會改變；
- 現行法律及法規或其他與本集團有關之政府政策或本集團經營所在地區之政治、經濟或市場狀況將不會出現重大變動；
- 適用於本集團業務之稅基或稅率並無重大變動；
- 概無發生會對本集團業務或營運造成重大干擾之任何災難、自然、政治或其他災難；

未來計劃及〔編纂〕

- 我們將不會遭受本文件「風險因素」一節所載之風險因素的重大不利影響；及
- 我們將能以與我們於往績記錄期之營運模式大致相似之模式繼續營運，且我們將能夠實行其實施計劃而不受干擾。

〔編纂〕獲悉數〔編纂〕

本文件乃僅就由獨家保薦人保薦、由〔編纂〕經辦且將由〔編纂〕（根據〔編纂〕之條款及條件）悉數〔編纂〕的〔編纂〕而刊發。有關〔編纂〕及〔編纂〕安排的進一步資料載於本文件「〔編纂〕」一節。