

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〔編纂〕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〔編纂〕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	500,000 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
	600,000 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〕	— 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〕	— 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〕	<ul style="list-style-type: none">— 考慮設計、功能、性能及配置等因素後，物色目標機器及設備(包括覆膜機、切槽機、激光切割機、數控多軸機)(預期於二零一七年七月進行)— 制定及評估收購計劃，包括報價評估及預算規劃(預期於二零一七年七月進行)— 物色機器及設備供應商，磋商供應條款及條件，訂立供應協議，制定實施與安裝機器及設備的計劃(預期於二零一七年八月至二零一七年九月進行)— 所收購機器及設備的接收、安裝及試運行(預期於二零一七年十月至二零一七年十二月進行)— 生產線的全面實施與使用(預期於二零一八年一月進行)

未來計劃及〔編纂〕

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
改進寬ITO導電膜	〔編纂〕	<ul style="list-style-type: none"> — 就加強ITO濺鍍機(包括安裝冷卻系統、離軌避讓裝置、在線監控系統及靜電消除裝置)與海外供應商討論制定計劃並訂立協議，以提高濺鍍工序的效率並減少原材料浪費，以及提高因此生產的ITO導電膜品質(預期於二零一七年六月及二零一七年七月進行) — 經加強ITO濺鍍機的生產、進口、安裝及試運行(預期於二零一七年八月至二零一七年十一月進行) — 經加強ITO濺鍍機線的全面實施與使用(預期於二零一七年十二月進行)
營運資金	〔編纂〕	<ul style="list-style-type: none"> — 一般營運資金
總計	〔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〕	<ul style="list-style-type: none"> — 在選定目標市場(包括以色列、加拿大及日本)發展與公司實體的關係及與其磋商供應條款 — 提供產品樣本、安排訪問及接待
	〔編纂〕	<ul style="list-style-type: none"> — 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〕	<ul style="list-style-type: none"> — 出席迪拜及日本展覽

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〕	— 研究、開發及測試二代大型激光觸屏
	〔編纂〕	— 研究、開發及測試防彈加固智能調光產品
	〔編纂〕	— 研究、開發及測試預計於二零一八年六月前開始生產的激光投影廣告系統
	〔編纂〕	— 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
智能調光產品全自動生產線項目	〔編纂〕	— 考慮功能、性能及配置等因素後，從海外及中國供應商物色目標機器（包括自動切割機、自動卷及封口機）（預期於二零一八年一月及二零一八年二月進行）
		— 制定及評估收購計劃，包括報價評估及預算規劃（預期於二零一八年三月及二零一八年四月進行）
		— 對供應商進行市場研究，物色適當的供應商，與供應商合作研發，以確認機器配置，就開發生產設施及生產樣品訂立合作協議（預期於二零一八年五月至二零一八年六月進行）

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〕	<ul style="list-style-type: none">— 物色目標機器及設備(包括組裝及生產設備與光學及綜合檢驗設備)並制定收購計劃，實施及安裝機器及設備，以建立家庭影院系統批量生產的生產線(涉及組裝全天候屏幕、便攜式投影儀及綜合控制系統)(預期於二零一八年一月及二零一八年二月進行)— 對供應商進行市場研究，物色適當的供應商，磋商條款及條件，訂立供應協議(預期於二零一八年三月至二零一八年六月進行)— 生產線的生產、接收、安裝、試運行及全面實施與使用(預期於二零一八年七月進行)
於中國的銷售 及營銷工作	〔編纂〕	<ul style="list-style-type: none">— 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〕	<ul style="list-style-type: none">— 一般營運資金
總計	〔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

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
海外業務擴張	〔編纂〕	— 在選定目標市場(包括巴西及其他南美與非洲國家)發展與公司實體的關係及與其磋商供應條款
	〔編纂〕	— 提供產品樣本、安排訪問及接待
	〔編纂〕	— 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〕	— 出席巴西、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〕	— 研究、開發、合作及測試新版石墨智能調光膜
	〔編纂〕	— 研究、開發及發展切割及電極應用中的定制技能，將於二零一八年六月推出
	〔編纂〕	— 研究、開發、合作及測試(包括第三方測試)大型投影廣告系統
全面實施全自動智能調光產品生產的生產線	〔編纂〕	— 就進一步向海外與中國供應商購買機器(包括自動切割、自動卷及封口機)以實現智能調光產品生產線全自動而訂立生產合約(預期於二零一八年七月前進行)
		— 自動化生產線的生產、校準、安裝、試運行及全面實施與使用(預期於二零一八年八月至二零一八年十二月進行)

未來計劃及〔編纂〕

業務策略	〔編纂〕	實施計劃
安裝智能調光產品 超寬生產線	〔編纂〕	<ul style="list-style-type: none">— 考慮功能、性能及配置後物色目標機器及設備，制定收購實施及安裝機器及設備的計劃，以建立智能調光產品的超幅寬生產線(預期於二零一八年七月進行)— 對供應商進行市場研究，物色適當的供應商，磋商條款及條件，訂立供應協議(預期於二零一八年八月及二零一八年九月進行)— 生產線的生產、接收、安裝、試運行及全面實施與使用(預期於二零一八年十月至二零一八年十二月進行)
安裝玻璃加工 全自動生產線	〔編纂〕	<ul style="list-style-type: none">— 考慮功能、性能及配置後物色目標機器(包括自動切割、梳理及裝卸設備)，制定及評估收購計劃，包括報價評估及預算規劃(預期於二零一八年七月及二零一八年八月進行)— 對供應商進行市場研究，物色適當的供應商，與供應商合作研發，以確認機器配置，就開發生產設施及生產樣品訂立合作協議(預期於二零一八年九月至二零一八年十一月進行)— 使用壓制玻璃的原型機器生產樣品(預期於二零一八年十二月前進行)

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〕	— 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〕	— 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〕	
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〕	— 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
		— 出席海外展覽
	〔編纂〕	— 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〕	— 繼續研究、開發、合作及測試計劃於二零一九年六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〕	— 就向供應商購買機器以進行玻璃壓制及加工自動化而訂立生產合約(預期於二零一九年一月及二零一九年二月進行)
		— 自動化生產線的生產、校準、安裝、試運行及全面實施與使用(預期於二零一九年三月至二零一九年六月進行)

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〕	— 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〕	— 一般營運資金
總計	〔編纂〕	

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〕	— 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〕	— 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〕	— 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〕	— 大型激光投影系統之營銷及廣告
總計	〔編纂〕	

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〕（「〔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〕〔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）（基於每股〔編纂〕〔編纂〕價〔編纂〕）將為〔編纂〕，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〔編纂〕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〔編纂〕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〕將用作海外業務擴張；
- (iv) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕或約〔編纂〕將用作銷售及營銷用途；及
- (v) 總估計〔編纂〕約〔編纂〕或約〔編纂〕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〕〔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〕而言：

- (i) 〔編纂〕將用於購買生產全天候屏幕的機器及設備；
- (ii) 〔編纂〕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〕將用於建立使用（其中包括）全天候屏幕的國內家庭影院系統生產線；
- (iv) 〔編纂〕將用於建立及安裝智能調光產品超寬生產線；及
- (v) 〔編纂〕將用於購買、安裝本集團智能調光膜及智能調光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（其中包括）：

- (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、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，因為其消除了由周圍環境引起的光源干擾，並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），同時可以顯示高質素視覺圖像。將全天候屏幕應用於智能調光投影系統將有助於在家庭環境中創造類似電影氣氛，從而豐富用戶體驗，並增加潛在客戶對產品的吸引力。

按弗若斯特沙利文報告，全天候屏幕的應用情況正在增長，例如家庭影院系統及其他領域作顯示用途，二零一五年全天候屏幕市場規模按收入達約人民幣10,200,000元（二零一零年為約人民幣5,200,000元，複合年增長率約14.4%），預計將於二零二零年達約人民幣30,000,000元，複合年增長率約24.1%。此外，配備全天候屏幕之國內家庭影院系統在中國客戶中越來越受歡迎，二零一五年市場規模按收入達約人民幣7,200,000元（二零一零年為約人民幣3,400,000元，複合年增長率約16.2%），預計將於二零二零年達約人民幣25,000,000元，複合年增長率約28.3%。此外，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。

鑑於配備全天候屏幕之智能調光投影系統需求預期增長，董事擬建立一條生產線用於製造全天候屏幕，並組裝至前置投影智能調光投影系統。

未來計劃及〔編纂〕

預期〔編纂〕約〔編纂〕將用於就生產全天候屏幕收購覆膜機、切槽機、激光切割機及數控多軸機。董事預期，全天候屏幕生產線的完全安裝及試運行將於二零一七年十二月前完成，並將於二零一八年一月前投產。

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〕將用於改進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〕將用於改進ITO濺鍍機防偏軌設備，以減少原材料的浪費；
- (iii) 約〔編纂〕將用於安裝一個ITO濺鍍機在線監控系統，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〕將用於安裝一個ITO濺鍍機消除靜電設備，以防止原材料表面的污漬和劃痕。

董事預期，經加強ITO濺鍍機的完全安裝及試運行將於二零一七年十一月前完成，並將於二零一七年十二月前開始使用。雖然上述安裝及改進監控系統以及改進濺鍍機將提高生產過程效率(減少原材料浪費)及生產ITO導電膜的質素，但ITO導電膜生產線的設計產能(目前由1,300毫米卷對卷ITO濺鍍機及2,100毫米卷對卷ITO濺鍍機組成)將保持不變。有關設計產能的詳情，請參閱本文件「業務—我們的生產設施及流程—製造ITO導電膜的生產流程及設施」。

未來計劃及〔編纂〕

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〕將用於建立兩條自動化裝配線，〔編纂〕的約〔編纂〕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〔編纂〕將用於滿足家庭影院系統的生產需求。

董事預期，家庭影院系統批量生產的生產線完全安裝及試運行將於二零一八年六月前完成，並將於二零一八年七月前投產。

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，中國智能調光產品及相關下游產品的需求將增長，特別是中國「戶外」廣告市場(如用於公共交通產品及商業建築物)，因該等產品能呈現大屏幕效果，同時確保高清晰度的視覺表現。根據弗若斯特沙利文報告，二零一五年中國超寬智能調光產品業務之市場規模按收入達約人民幣13,100,000元(二零一零年為約人民幣8,000,000元，複合年增長率約10.4%)，預計將於二零二零年達約人民幣30,300,000元，複合年增長率約18.3%。

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200個智能調光投影系統，並預期會接獲更多訂單，因鑒於(i)上述市場趨勢；及(ii)擬在智能調光投影系統中使用全天候屏幕，以減少強光對周圍環境的影響，並增強用戶體驗。

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。

未來計劃及〔編纂〕

董事預期，智能調光產品的超幅寬生產線完全安裝及試運行將於二零一八年十二月前完成並投產。

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〕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。

儘管往績記錄期下游生產線的機器及設備利用率較低並非由於「瓶頸工序」(即工作量增加的速度超過生產流程處理能力的堵塞點)所致，但若下游產品的需求較高，而未能實現(a)勞動力增加，或(b)相關工序自動化，該「瓶頸工序」可能出現在若干工序(包括智能調光膜生產中將卷狀薄膜變成平面薄膜的工序(涉及修剪、邊緣密封及電極釘)及智能調光玻璃生產中切割、清洗、壓制及層壓玻璃的工序)。董事相信，相關工序的自動化(替代增加勞動力)有利於本集團，理由如下：

- (i) 生產流程自動化將有助降低智能調光產品的生產成本。尤其是，智能調光膜的勞工成本(構成所生產薄膜的勞工成本每平方米約人民幣50-60元)佔往績記錄期本集團銷售成本(不包括物業、廠房及設備折舊等製造費用)約5%至6%，生產智能調光玻璃的勞工成本(構成所生產的每米玻璃勞工成本約人民幣120元至150元)佔本集團銷售成本(不包括物業、廠房及設備折舊等製造費用)約4%至11%。董事相信，透過自動化，我們將可大幅減少實現下游產品目標產能所需的工人人數，因此，生產智能調光膜及智能調光玻璃的平均勞工成本可分別減少至每平方米人民幣20元及每平方米人民幣50元(儘管由於政府政策加強對工人的保護，中國勞工成本呈上升趨勢)；
- (ii) 自動化有助於限制工人流失率上升(尤其是春節後)的影響。本集團面臨工人流失問題，原因是(a)新工人的招聘過程常較為漫長，且需要產生額外時間及成本(涉及不時委聘招聘機構)；(b)平均生產成本將因需要培訓新招聘工人而增加；(c)在招聘新工人前，「瓶頸工序」問題將持續存在，而在工人完全培訓前，生產效率可能受到進一步影響；

未來計劃及〔編纂〕

- (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95%。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；
- (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；及
- (v) 生產線自動化將有助提高「瓶頸工序」的生產效率，並將有助提高下游產品的整體產能利用率。鑒於本集團下游產品的需求預計增加，這將有助滿足下游產品的客戶訂單。

董事相信，出於上述理由，生產線的建議自動化將有助本集團滿足下游產品的市場需求增加，降低整體生產成本，增加整體生產效率，並為工人提供安全的工作環境。

董事預期：

- (i) 智能調光產品自動化生產線的完全安裝及試運行預期於二零一八年十二月完成，自動化生產線預期屆時可投入運行；及
- (ii) 玻璃壓制及加工生產線的完全安裝及試運行預期於二零一九年六月前完成。

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〕約〔編纂〕的研究項目：

〔編纂〕至二零一七年十二月三十一日

研究項目	用途	特徵與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)	潛在市場需求
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	項目預期於二零一七年七月啟動，產品預期於二零一七年十二月發佈	〔編纂〕	有關以智能調光產品取代商業樓宇中傳統幕牆及混凝土牆的潛在市場需求的資料，請參閱「行業概覽－中國智能調光產品行業概覽」一節。
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	項目預期於二零一七年七月啟動，產品預期於二零一七年十二月發佈	〔編纂〕	智能調光產品的電源開關採用電子變壓器（控制電流與電壓通過智能調光產品），加強了用戶體驗，允許用戶對產品在不透明與透明狀態間切換的能力實現更大程度的控制。其亦(i)作為斷路器，保護智能調光產品免於電源電壓驟升；及(ii)令智能調光產品的安裝更加便利高效。預期隨著智能家庭的普及與戶外廣告領域及酒店行業對智能調光產品的需求不斷增加，對智能調光產品新電源開關的需求將迅速增長。

未來計劃及〔編纂〕

截至二零一八年六月三十日止六個月

研究項目	用途	特徵與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)	潛在市場需求
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	項目預期於二零一八年一月啟動，產品預期於二零一八年六月發佈	〔編纂〕	隨著全球越來越注重隱私及安全(尤其是歐洲及美國，特別是在過去幾年頻繁發生恐怖襲擊後)，預期博物館、金融機構以及珠寶展示對防彈智能調光玻璃的應用將更加普遍。根據弗若斯特沙利文報告，二零一五年，中國防彈加固智能調光產品計算的市場規模達人民幣6.8百萬元，並預期於二零二零年達人民幣13.4百萬元，二零一五年至二零二零年的複合年增長率為14.5%。防彈智能調光產品的好處為允許客戶查看展示的物品，同時保護物品安全。
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	項目預期於二零一八年六月啟動，產品預期於二零一八年十二月發佈	〔編纂〕	有關智能調光投影系統潛在市場需求的資料，請參閱本文件「行業概覽-中國智能調光產品行業概覽」一節。

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	特徵與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)	潛在市場需求
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	項目預期於二零一八年六月啟動，初步試驗預期於二零一八年十二月前完成	〔編纂〕	隨著技術進步，對具有成本效益的高性能智能調光產品的需求不斷增加，因此，預期高端市場對以石墨烯製造的智能調光膜的需求將大幅增長，理由是(i)使用石墨烯可大幅提高薄膜的透光率及電導率；及(ii)使用覆膜方法的設備投資與生產成本低於傳統非覆膜生產方法。
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	項目預期於二零一八年六月啟動，產品預期於二零一九年四月前發佈	〔編纂〕	定制智能調光產品的設計目標是：(i)允許家庭通過簡單的安裝過程測試並方便安裝產品；及(ii)允許用戶透過智能手機使用手機應用而控制產品使用。預期定制智能調光產品的需求將穩步增長，尤其是在歐洲及美國市場。

未來計劃及〔編纂〕

研究項目	用途	特徵與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)	潛在市場需求
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	項目預期於二零一八年六月啟動，初步試驗預期於二零一九年一月完成	〔編纂〕	預期對創新高性能激光投影廣告系統的需求將因戶外廣告行業迅速發展而得到支撐。隨著特點(如遙控及兼容地鐵控制與調度系統(用於地鐵站))及功能(如內容編輯、回放控制及其他特性)加強，預期使用智能調光產品的新一代激光投影廣告系統將受到市場歡迎，產生強勁需求，原因是能協助廣告主實現更高效的廣告投放及經營。此外，大型激光投影廣告系統可用於大型廣告平台(如多媒體廣告牆)，實現有效的大眾營銷。

截至二零一九年六月三十日止六個月

研究項目	用途	特徵與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)	潛在市場需求
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	項目預期於二零一九年三月啟動，產品預期於二零一九年六月前發佈	〔編纂〕	有關以石墨烯製造的智能調光膜的潛在需求，請參閱上段。

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

研究項目	用途	特徵與應用	預期時間表	建議投資 (千港元)	潛在市場需求
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站屏幕門的市場	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	項目預期於二零一九年五月啟動，產品預期於二零一九年十二月前發佈	〔編纂〕	有關智能調光投影系統潛在市場需求的資料，請參閱本文件「行業概覽－中國智能調光產品行業概覽」一節。
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	項目預期於二零一九年二月啟動，產品預期於二零一九年十二月前發佈	〔編纂〕	有關大型激光投影廣告系統的潛在需求，請參閱上段。
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、更大玻璃粘合力（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。

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。

未來計劃及〔編纂〕

海外銷售及戰略聯盟

本集團已與來自澳洲、迪拜、法國、德國、以色列、印度、印度尼西亞、日本、秘魯、新加坡、西班牙、台灣、泰國、阿聯酋、英國及美國的客戶建立關係。該等客戶包括新材料產品、建築公司、承包商或發展商以及設計、裝飾及裝修公司。

於〔編纂〕，我們已：

- (a) 就供應智能調光產品與部分海外客戶訂立採購訂單及合約，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財政年度來自該等客戶的貿易訂單金額分別約人民幣490,000元及人民幣1,081,000元；
- (b) 已就未來建議供應產品向部分海外客戶提供產品報價及規格，並(如適用)訂立合作及/或供應合約；及
- (c) 就供應智能調光產品及智能調光投影系統用於多個住宅、酒店及度假村以及大型廣場項目開始與海外客戶磋商。

為促進海外擴張計劃，本集團亦已與印度、阿聯酋及以色列等地區的企業開始磋商及訂立諒解備忘錄(「**諒解備忘錄**」)，以就銷售本集團產品建立戰略聯盟及進行技術合作以協助他們建立智能調光產品加工製造基地。下表載列該戰略聯盟的詳情供參考：

司法管轄區	諒解備忘錄日期	合作的一般主要條款
印度	二零一五年八月十四日	<ul style="list-style-type: none">• 分階段進行的戰略聯盟，最初為供應及戰略夥伴在當地銷售智能調光膜，隨後就協助夥伴在當地建立生產基地進行技術合作
阿聯酋	二零一七年一月八日	<ul style="list-style-type: none">• 戰略夥伴將在當地進行技術與商業可行性研究，並自行承擔開支• 本集團將授權戰略夥伴在當地使用本集團的若干知識產權，以進行營銷及技術合作

未來計劃及〔編纂〕

司法管轄區	諒解備忘錄日期	合作的一般主要條款
以色列	二零一七年二月六日	<ul style="list-style-type: none">本集團將向戰略夥伴提供技術支持(向員工提供培訓)及技術訣竅與支持，協助其在當地生產廠房生產產品

透過該戰略聯盟，集團擬協助相關海外企業在當地司法權區建立製造基地，令其可在當地進行若干下游加工與組裝工藝(如玻璃組裝)，從而有助我們增加向其銷售及供應上游智能調光產品的策略。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〔編纂〕，向該等策略夥伴的總銷售金額為約人民幣484,187.8元(或約553,851.2港元)。

為在當地建立加工製造基地，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。因此，預計不會涉及許可安排。

本公司認為(及其法律顧問同意)該等活動屬於其普通及一般商業行為，不受任何特定海外法律法規、許可規定及/或海外市場進入障礙限制。

本集團並無在海外司法管轄區境內從事任何業務活動或業務，惟出席行業會議及展覽、與潛在客戶會面或與海外同業聯繫除外，其在海外司法管轄區遊客許可活動範圍內(如該海外司法管轄區入境或同類部門網站上公佈)。

此外，本集團自二零一五年起向若干海外客戶銷售(於司法管轄區，包括美國、印度、西班牙、泰國、印度尼西亞、法國、日本、秘魯、台灣、以色列、新加坡及阿聯酋)。如本集團高級管理層告知，本集團在本提交日期前並無受該等主要市場及司法管轄區對本集團產品的銷售及營銷進行任何特定監管障礙，而相關國家已接受進口高新技術與節能產品，如本集團生產的產品。此外，董事認為，本集團在向相關海外客戶銷售產品時，一般不會出現任何重大監管或其他風險(一般在中國普通業務過程出現的風險除外)，因該等客戶的運輸條款為：

未來計劃及〔編纂〕

- (i) 珠海離岸價(FOB)，即本集團將負責辦理產品出口，並僅將產品運送至珠海航運港口，隨後海外客戶將負責所有產品費用(包括貨運與保險)及風險；或
- (ii) 工廠交貨(EXW)，即產品的擁有權及風險在本集團物業轉嫁予海外客戶，而海外客戶將負責自本集團物業收取產品後的所有產品費用(包括貨運與保險)及風險。

本公司預期就諒解備忘錄而言上述合作不會承擔重大支出，及預期該等支出將由本公司內部資源撥付。

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米200美元，而海外製智能調光產品的平均價格為每平米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675,000,000美元，其中約65%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。

未來計劃及〔編纂〕

海外銷售及營銷活動

董事擬利用我們在中國按市場份額計的智能調光產品及智能調光投影系統領先生產商的現有市場地位，逐步增加在多個海外市場的據點。為此，我們擬透過參加行業展會、與潛在客戶會面、透過多個網上交易平台營銷產品，並透過與海外代理合作而擴大海外網絡，從而加強在目標市場的銷售及營銷活動。該等海外銷售及營銷活動（屬於普通業務過程）不涉及海外司法管轄區內之本集團任何僱員或代表，或以其他方式涉及相關司法管轄區受管制及／或限制活動。截至二零一九年十二月三十一日止期間本集團規劃的海外業務活動概要如下：

	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 止六個月	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 止六個月
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，發展與公司實體（包括當地分銷商、供應商、零售商及代理）的關係	參與將於迪拜及日本舉行的行業展覽，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分銷及銷售網絡；提供產品樣品、安排實地拜訪及接待
網上宣傳平台	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com	1688.com globalsource.com

向海外客戶供應的重大條款預期與本文件「業務－銷售及分銷渠道－直接銷售」一節所載者基本類似。

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〕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。