
業 務

概覽

本集團的核心業務為製造貼片式及徑向引線式鋁電解電容器。此核心業務亦輔以買賣(i)範圍廣泛的電子零件，包括集成電路以及二極管及三極管等半導體；及(ii)LED及LED照明產品。

於往績記錄期間，我們製造的產品主要售予三類客戶：

1. 轉售我們產品予下文所述終端用戶的轉售商；
2. 為家庭電器、影音設備、個人電腦、汽車電子產品、通訊設備及玩具等各式電子產品製造商的終端用戶；及
3. 鋁電解電容器行業的OEM客戶。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，中國客戶分別佔本集團總收益47.9%、54.1%及58.1%。憑藉中國鋁電解電容器市場由二零一二年至二零一六年間急速增長(根據國富浩華報告，複合年增長率為13.7%)，本集團自從二零零七年開始製造鋁電解電容器以來，成功於二零一六年賺取約57.2百萬港元的收益。

於最後實際可行日期，本集團的所有產品均在位於中國廣東省東莞市的生產廠房製造，而本集團於東莞生產廠房合共有147名僱員。本集團於香港有一個銷售辦事處運作。香港銷售辦事處監督本集團的銷售及營銷營運。

市場及競爭

根據國富浩華報告，全球鋁電解電容器市場分散，二零一六年五大從業者佔總市場份額約31.0%。

於二零一六年，按銷售收益計算，全球鋁電解電容器市場規模約為78億美元，而中國於二零一六年的市場規模則約為32億美元，相當於全球鋁電解電容器市場的41.3%，令中國成為耗用鋁電解電容器的最大單一市場。於二零一六年，本集團於全球市場及中國市場的貼片式鋁電解電容器市場佔有率分別約為0.4%及0.9%。

業 務

鋁電解電容器市場整體呈上升趨勢，二零一二年至二零一六年，全球鋁電解電容器市場錄得複合年增長率約1.7%，是由於終端用戶市場的需求不斷上升所致。二零一二年至二零一六年，中國鋁電解電容器市場亦錄得複合年增長率約13.7%，是由於中國勞動成本及製造成本低廉以及天然資源充裕等優勢所致。

儘管預期市場規模及需求將會上升，但鋁電解電容器於中國的平均售價近年呈下降趨勢，並預期此下降趨勢將於不久將來持續。有關更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

由於我們的工業產品鋁電解電容器為非專利產品，可由其他供應商提供，故售價為客戶作採購決定的重要因素。由於預期鋁電解電容器的售價持續下跌，本集團面對降低成本及提高生產效率的壓力，以維持價格的競爭力。

根據國富浩華報告，二零一六年全球鋁電解電容器市場的四大從業者均為主要生產高端電容器的日本公司，僅有少數中國製造商擁有製造高端電容器的技術及能力。高端鋁電解電容器的特徵可概括為高科技、優質、高市場進入門檻及溢利豐厚。根據國富浩華報告，本集團正是其中之一。有關鋁電解電容器市場競爭格局的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 競爭格局」一節。

競爭優勢

董事相信，以下競爭優勢為本集團持續成功及增長潛力之道：

鋁電解電容器優質生產商的美譽

董事相信，本集團的產品優質可靠，已於本集團產品的客戶及用戶當中建立聲譽。鋁電解電容器使用本集團自身的專利生產方法生產。本集團發展出的專利生產方法可將產量提升至最高但不會降低產品質素，致使鋁電解電容器生產效率及成本效益提高。例如，我們其中一種專利生產方法在生產過程中把有缺陷產品的數量大幅降低98.9%。由於有缺陷產品亦使用原材料，但不能售予客戶，故缺陷率愈低，成本效益便愈高。另一專利生產方法在生產

業 務

過程中大幅減少一種原材料的消耗約79.8%。另一種專利生產方法透過減少組裝階段及外觀檢查階段所需生產工人的數目，以簡化貼片式鋁電解電容器的生產程序。本集團的專利生產方法(我們於二零一五年十月曾申請有關專利)有助我們於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間分別節省成本約0.5百萬港元、1.2百萬港元及0.5百萬港元。有關本集團專利的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權 — (b)專利」一節。誠如「行業概覽 — 競爭格局」一節所載，能夠保持低成本及收取較低價格的高端優質鋁電解電容器製造商將較其他市場參與者有競爭優勢。

儘管本集團的專利生產方法於二零一五年十月方才註冊，實際上我們自二零一四年三月起已開發有關生產方法，且鑒於發現進一步改善的地方，我們甚至在提交專利申請前已應用自行開發的生產方法。

另一方面，本集團聘有品質監控團隊，於生產過程中實施品質監控系統，保障本集團使用或生產的原材料、半成品及製成品質素。本集團存置認可供應商名單，本集團自其中選取供應商，為生產進行採購。認可供應商乃根據(其中包括)產品／服務質素、準時交付及可靠程度的往績等因素篩選。本集團要求其供應商於交付原／加工材料前提供品質檢查報告。本集團就原／加工材料進行抽樣檢查，確保品質及符合規格。

就半成品及製成品的品質監控而言，本集團委派指定品質監控人員監察各生產階段，確保符合相關品質監控規定。本集團亦不時與客戶溝通，獲取對其產品質素標準的反饋。

於最後實際可行日期，本集團的品質監控團隊包括三名高級品質監控人員，以監督本集團的品質監控系統。本集團的高級品質監控人員平均有約13年的行業經驗。

深厚技術專業知識

本集團的內部技術人員負責管理及維修本集團的設備，並監督設備安裝、進行品質檢查及測試，並監察設備性能，確保本集團的生產線已優化以進行專利生產方法。如有需要，本集團內部技術人員可對生產線作出必要轉換及調整，以促進不同種類鋁電解電容器(例如

業 務

不同大小、電容量及電壓值)的生產，切合客戶產品設計所需。本集團認為，內部技術人員管理的先進生產線對產品質素及可靠度有貢獻，同時維持低成本。我們的競爭優勢可見於，儘管中國貼片式鋁電解電容器的市場規模由二零一五年的人民幣4,292百萬元增加至二零一六年的人民幣4,861百萬元，本集團的市場份額仍能由二零一五年的0.7%增加至二零一六年的0.9%。

擁有專門強大的研發能力以生產、開發及增強產品

本集團投放大量研發資源，在維持產品質素的同時提升生產效率、精簡生產工序以及減少耗用原材料及減廢。本集團的研發可追溯至二零一四年三月，當時我們首次研發我們訂製設計的生產設備，作為我們研發專利生產方法的策略一部分。

本集團有專責研發團隊，負責產品性能及新生產過程開發。於最後實際可行日期，本集團的研發團隊合共由四名成員組成。本集團的研發團隊由易紅桂先生領導，彼於鋁電解電容器業有逾10年的經驗。有關本集團研發能力的進一步詳情，請參閱下文「— 研發」一節。

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及截至二零一七年四月三十日止四個月期間(及直至最後實際可行日期為止)，本集團於中國持有11項實用新型專利，並已提交五項註冊生產方法的實用新型專利及一項發明專利的申請。於最後實際可行日期，所有11項該等實用新型專利已成功於中國註冊。有關本集團專利的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權 — (b) 專利」一節。

行業經驗豐富的強大管理團隊

本集團的高級管理團隊具備扎實營運技術知識，並有電子零件業管理經驗。溫先生(本集團執行董事兼行政總裁，主要負責本集團的整體管理及營運，並執行本集團的策略計劃)獲加拿大多倫多大學頒授的商業學士學位，並擁有逾10年鋁電解電容器生產及零售經驗，過

業 務

往曾出任跨國電腦及電子技術公司的高級職位。本集團的管理團隊由13名人員組成，共同於鋁電解電容器業用有平均12年經驗。憑藉彼等的知識及經驗，董事認為本集團亦洞察相關行業，並緊貼市場趨勢。董事相信，本集團管理團隊的經驗及專業知識對實施本集團日後持續發展的業務策略而言至關重要。

強調嚴格品質監控

自開始營運起，本集團一直實施嚴格品質監控程序，維持產品質素。本集團擁有一套全面的品質監控系統，符合ISO9001：2015品質標準(涵蓋鋁電解電容器生產的所有階段)，以及關於管理生產過程中有害物質的QC080000：2012。誠如行業概覽一節所載，為成為世界知名電子產品製造商(彼等通常為電容器的大買家)的供應商，供應商的質量管理系統必須通過嚴格評估，供應商必須取得產品技術表現認證。儘管並非所有我們的客戶不時以書面形式作出特定要求，但我們某些客戶希望本集團獲得與我們產品品質保證有關的ISO 9001：2015品質標準，以及與限制及監控鋁電解電容器中若干有害物質及化學物有關的QC080000：2012、RoHS及REACH標準。我們客戶對品質保證及限制和監控我們產品中若干有害化學物的偏好，將對新進入鋁電解電容器行業的公司構成准入門檻。

強健客戶基礎

本集團已從事鋁電解電容器業務逾十年，於最後實際可行日期，已為其鋁電解電容器建立知名客戶基礎，有超過100名客戶，包括長期著名品牌客戶。

董事相信，本集團的國際客戶群反映本集團產品獲環球認可，並證明本集團與世界其他從業者競爭的能力。

向客戶提供補助產品

隨著中國市場現有鋁電解電容器製造商競爭加劇，我們透過買賣(i)範圍廣泛的電子零件，包括集成電路以及二極管及三極管等半導體；及(ii) LED及LED照明產品，與我們的核心業務互補。我們相信透過補足客戶對其他電子零件、LED及LED照明產品的需要，我們可提升客戶的忠誠度及加強我們的業務關係。有關我們買賣電子零件的進一步資料，請參閱下文「業務模式 — 買賣電子零件」一段。

業 務

業務策略

我們需要維持低成本，以達到短期業務策略，能以具競爭力的價格提供產品，並需要(其中包括)達到維持低成本所需的規模經濟。

我們贴片式鋁電解電容器生產的使用率高，意味我們除非擴大產能，否則不能達到較高的規模經濟。因此，為達到短期業務策略，維持產品定價的競爭力，我們擴大產能的計劃是不可或缺的一步。

就長期業務策略而言，本集團的擴充計劃，讓我們有提高市場份額的空間及鞏固我們在中國贴片式鋁電解電容器生產商中排名首十位之一的地位，從而有助我們提高品牌知名度，增加研發工作的資源，繼而有助我們在聲譽及產品質素方面維持與其他市場參與者競爭的能力，此為我們長期業務策略的核心。

提升本集團鋁電解電容器的產能

誠如下文「業務模式」一段所披露，本集團自製鋁電解電容器(即贴片式及徑向引線式)的銷售(i)自截至二零一五年十二月三十一日止年度約38.5百萬港元增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度約57.2百萬港元；(ii)自截至二零一六年四月三十日止四個月期間約11.2百萬港元增加至截至二零一七年四月三十日止四個月期間約20.9百萬港元，而定截至二零一六年十二月三十一日止年度本集團贴片式鋁電解電容器生產過程的設備使用率約達89.1%，以及截至二零一七年四月三十日止四個月期間約達95.9%。此外，於往績記錄期間，本集團從銷售自製鋁電解電容器實現較買賣業務更高的分部毛利率。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，銷售自製鋁電解電容器的分部毛利率分別約為27.2%、29.5%及24.6%，而截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，買賣業務的分部毛利率分別約為13.4%、12.0%及14.4%。有關進一步詳情，請參閱下文「業務模式 — 分部溢利及分部毛利率」一段。

此外，倘我們的產量非常充足，我們可取得規模經濟，並受益於成本優勢，保持價格的競爭力。例如，視乎鋁殼的大小而定，我們鋁殼供應商就60百萬件訂單向我們提交的報價(每1,000件計)可較40百萬件的訂單便宜最多約7%。另一例子是，60百萬件封口橡膠的訂單報價(每1,000件計)較40百萬件的訂單便宜約3%。

業 務

此項因規模經濟而降低成本，以及我們的專利生產方法，在不影響我們產品質素的情況下維持低成本，將使我們較其他以較高成本但亦生產優質產品的市場參與者享有競爭優勢。

鑒於上文所述，本集團將繼續投資以拓展整體產能，以(i)應付對鋁電解電容器不斷上升的需求；(ii)把握其自製鋁電解電容器較高分部毛利率的優勢；(iii)對供應商擁有較高議價能力；及(iv)取得維持其產品價格競爭力所需的規模經濟效應。有關擴大產能將予添置的設備包括用作分切、釘接和捲繞、組裝、老化及標記的機器。

本集團擬分別於截至二零一七年十二月三十一日止年度及截至二零一八年十二月三十一日止年度動用[編纂]總淨額的約[編纂]港元及約[編纂]港元，將本集團的貼片式鋁電解電容器產能提升60%，自每月50百萬件增加至每月80百萬件，進一步詳情載於本文件「未來計劃及[編纂] — 進行[編纂]的理由及[編纂] — [編纂]的分析」一節。

繼續研發工作

董事認為，本集團改善生產流程的研發能力為本集團業務增長的關鍵，可改善現時生產表現及新技術發展。本集團的鋁電解電容器生產機器運用本集團內部研發團隊開發的自有專利流程及生產方法。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間(直至最後實際可行日期為止)，本集團於中國註冊11項生產方法的實用新型專利，並已提交五項實用新型專利及一項發明專利的註冊申請。有關本集團專利的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權 — (b)專利」一節。

本集團將透過擴大其於中國的研發團隊繼續改善生產流程的研發工作。有關本集團研發能力的進一步詳情，請參閱下文「研發」一段。

於中國設立第二個生產廠房

本集團擬於中國廣東省東莞市設立第二個生產廠房。此乃由於東莞生產廠房目前並無足夠空間添置擴充生產貼片式鋁電解電容器所需的生產機器，而此為上文載列的業務策略

業 務

之一。我們計劃將現有徑向引線式鋁電解電容器生產線搬遷至新生產廠房，為現有東莞生產廠房騰出安裝新機器的所需空間，以擴充生產貼片式鋁電解電容器。

本集團擬將[編纂]淨額的約[編纂]港元用於就中國廣東省東莞市第二個生產廠房的設立以及安裝和重新配置生產線而支付的租金開支，進一步詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。於最後實際可行日期，我們尚未物色任何目標物業。

下表載列我們業務營運的擴張計劃、產品組合、成本基礎及盈利能力的短期及長期影響：

	短期影響	長期影響
業務營運	安裝我們的貼片式鋁電解電容器的新生產線及搬遷我們的徑向引線式鋁電解電容器的現有生產線將在一定程度上中斷我們的生產及銷售，因為新生產線及經搬遷的生產線估計需要一至兩個月才可達到最佳生產狀態。預期搬遷我們的現有生產線將影響徑向引線式鋁電解電容器11個營運日的生產，轉化為約11.8百萬個徑向引線式鋁電解電容器的產能。	提高產能意味可取得更高的銷售額。 增加生產線意味我們可更頻密地關閉若干機器作例行保養，而不會導致我們的生產嚴重中斷，從而延長我們的機器及設備的可使用壽命，長遠節省資本成本。

業 務

	短期影響	長期影響
產品組合	由於需時一至兩個月以優化新生產線，因此短期內對我們的產品組合不會有任何影響。	提高貼片式鋁電解電容器的產能，將導致該產品的生產佔我們總生產的較高比例。
成本基礎	我們短期內將產生一次性搬遷開支及機器採購成本。	機器增加意味折舊開支增加，以及勞工成本增加，因為我們需要更多工人操作新生產線。我們亦將產生較多的租金開支及電費，因為我們將租用更多生產廠房。
盈利能力	誠如上文所解釋，一次性開支及成本增加將降低我們的盈利能力，因為在優化過程期間我們的新及經搬遷生產線將出現短期的中斷情況。	由於貼片式鋁電解電容器的毛利率較徑向引線式鋁電解電容器為高，我們的毛利將於新生產線全面投產後出現新產品組合而增加。

建立直銷團隊以提高品牌認知度及定價政策

本集團自製的鋁電解電容器屬於商品性質。我們的產品需在質量及可靠性方面有別於競爭對手。從營銷的角度而言，擁有生產優質產品的能力並不足夠。我們必須讓潛在客戶知道優質產品背後的製造商是誰。這可從提高我們的品牌認知度著手。

就我們的品牌產品而言，我們於二零一六年採取營銷策略以降低價格，從而提高我們品牌產品的市場份額及市場認知度。由於採取此策略，我們品牌產品的毛利率由截至二零一

業 務

五年十二月三十一日止年度的35.6%下降至截至二零一六年十二月三十一日止年度的27.9%。同樣，我們品牌產品的毛利率由截至二零一六年四月三十日止四個月期間的28.4%減少至截至二零一七年四月三十日止四個月期間的17.1%。


我們董事相信，我們的品牌產品長遠將取得較高的毛利率，因為多年來我們已建立作為一間可靠製造商的聲譽。本集團擬透過利用營銷活動推廣我們的品牌產品，並建立直銷團隊以向我們的客戶推廣我們的品牌產品。

本集團擬使用[編纂]淨額約[編纂]港元以建立直銷團隊及組織營銷活動，進一步詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]」一節。


業務模式

銷售工業鋁電解電容器

概覽

本集團的核心業務為以其商標（「品牌產品」）或在沒有任何商標（「非品牌產品」）下（可按OEM基準）製造貼片式及徑向引線式鋁電解電容器並售往中國、香港及其他亞洲國家。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團製造的鋁電解電容器銷售額分別約為38.5百萬港元、57.2百萬港元及20.9百萬港元。自二零一七年五月一日至最後實際可行日期期間，本集團製造的鋁電解電容器銷售額約為35.4百萬港元。

產品開發

本集團於中國設有自有研發團隊，主要集中於改善產品性能以及新產品及技術開發。於最後實際可行日期，本集團持有11項關於其鋁電解電容器生產方法於中國註冊的實用新型專利，並已提交五項實用新型專利及一項發明專利的註冊申請。於最後實際可行日期，本集團已(i)於香港及中國註冊「VTCL」商標；及(ii)於中國註冊商標，並已在中國提交「VTOS-CON」及「VT」商標的註冊申請。有關本集團專利及商標的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權」一節。

業 務

生產

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團於東莞生產廠房生產其全部產品。貼片式鋁電解電容器生產過程的主要步驟包括(i)分切、(ii)釘接和捲繞、(iii)組裝、注液及密封、(iv)老化、(v)標記、及(vi)測試上帶，而徑向引線式鋁電解電容器生產過程的主要步驟則包括(i)分切、(ii)釘接和捲繞、(iii)含浸、(iv)組裝及密封、(v)套管、(vi)老化及(vii)測試。有關本集團的貼片式及徑向引線式鋁電解電容器生產過程的進一步詳情，請參閱下文「— 生產過程」。

東莞生產廠房總建築面積約3,843平方米，目前乃根據一項租約承租，年期自二零一七年至二零二一年。有關東莞生產廠房租約的進一步詳情，請參閱下文「物業」一段。

於最後實際可行日期，本集團於東莞生產廠房有合共147名僱員。有關本集團生產設施及產能的進一步資料，請參閱下文「生產設施及產能」一段。

產品銷售

香港銷售辦事處監督本集團的銷售及營銷運作。本集團所製造的鋁電解電容器主要售予轉售給本集團產品終端用戶(主要為各式電器的製造商)的轉售商。盡董事所知，電器製造商委聘轉售商進行採購程序乃市場慣例，讓彼等僅需與數名轉售商交易，因為該等電器製造商從較少轉售商收集所需零件而非從各零件製造商取得特定零件，被視為更為實際及節省成本。有關本集團與其轉售商之間的安排的進一步詳情，請參閱下文「銷售及營銷 — 銷售及分銷渠道」一段。

買賣電子零件

除本集團製造鋁電解電容器的核心業務外，我們亦透過與轉售商及直接與終端用戶(即電器製造商)買賣(i)範圍廣泛的電子零件，包括集成電路以及二極管及三極管等半導體；及(ii) LED及LED照明產品，與我們的核心業務互補。

業 務

於往績記錄期間，我們的買賣業務於截至二零一五年十二月三十一日止年度產生收益約1.6百萬港元，於截至二零一六年十二月三十一日止年度產生收益約15.9百萬港元，以及於截至二零一七年四月三十日止四個月期間從製造業務的客戶產生收益約5.6百萬港元。

下表載列本集團於往績記錄期間按業務分部劃分的收益明細：

	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		截至以下日期止四個月期間			
	千港元	%	千港元	%	二零一六年四月三十日 千港元 (未經審核)	%	二零一七年四月三十日 千港元	%
銷售工業鋁電解電容器	38,451	50.7%	57,199	61.7%	11,245	56.2%	20,889	64.2%
買賣電子零件	37,315	49.3%	35,575	38.3%	8,748	43.8%	11,641	35.8%
總計	75,766	100.0%	92,774	100.0%	19,993	100.0%	32,530	100.0%

附註：於往績記錄期間，自二零一六年四月起，本集團亦將其用於生產徑向引線式鋁電解電容器的部分機器租予獨立第三方。截至二零一六年十二月三十一日止年度，自該等租賃產生的收益約為208,000港元，而截至二零一七年四月三十日止四個月期間約為90,000港元，皆屬微不足道。

於往績記錄期間，我們買賣徑向引線式鋁電解電容器。該等電容器的定價與本集團自製的產品相若。我們接獲貼片式鋁電解電容器的訂單不時需要的我們最大產能，使我們無法騰出任何資源生產引線式鋁電解電容器。此外，我們的客戶有時會需要的徑向引線式鋁電解電容器的所屬規格我們並無生產，同時有關訂單數量並不足以證明需要調整我們的生產線。因此，我們會向第三方購買引線式鋁電解電容器，以滿足客戶需求，以及作為鼓勵客戶與我們有更多業務往來及維持良好關係的業務策略。詳情請見下文「客戶與供應商重疊」一段。

毛利及毛利率

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，毛利分別約為15.7百萬港元、21.1百萬港元及6.8百萬港元，而毛利率則分別約為20.8%、22.8%及21.0%。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

分部溢利及分部毛利率


下表載列於往績記錄期間的分部溢利及分部毛利率：

	銷售工業鋁電解電容器				買賣電子零件			
	截至十二月三十一日		截至四月三十日		截至十二月三十一日		截至四月三十日	
	止年度		止四個月期間		止年度		止四個月期間	
	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
	(未經審核)							
分部收益	38,451	57,199	11,245	20,889	37,315	35,575	8,748	11,641
分部溢利	10,463	16,889	2,729	5,147	5,001	4,260	809	1,675
分部毛利率	27.2%	29.5%	24.3%	24.6%	13.4%	12.0%	9.2%	14.4%

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月，銷售工業鋁電解電容器所產生的分部溢利分別佔總分部溢利的約67.7%、79.9%及75.4%，而買賣電子零件所產生的分部溢利則分別佔同期總分部溢利的約32.3%、20.1%及24.6%。

董事認為本集團於銷售工業鋁電解電容器達致的分部毛利率一般較買賣電子零件為高，主要乃由於(i)大量生產過程的規模經濟；及(ii)對供應商具有較大議價能力。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，銷售工業鋁電解電容器的分部毛利率分別約為27.2%、29.5%及24.6%，而買賣電子零件同期的分部毛利率則分別約為13.4%、12.0%及14.4%。

本集團的產品

本集團製造的鋁電解電容器(以其商標或在沒有任何商標下，可按OEM基準)應用於多種電子產品，涵蓋家庭電器、影音設備、個人電腦、汽車電子產品、通訊設備及玩具。本集團製造的鋁電解電容器包括貼片式及徑向引線式。不同種類於尺寸、運作電壓均有異，並有不同應用。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，製造貼片式及徑向引線式鋁電解電容器所得的銷售收益分別約為38.5百萬港元、57.2百萬港元及20.9百萬港元。

業 務

下表載列我們的製造業務於往績記錄期間按品牌產品、非品牌產品及OEM產品劃分的收益、毛利及毛利率：

	自有品牌產品				非品牌產品				OEM產品			
	截至十二月三十一日		截至四月三十日		截至十二月三十一日		截至四月三十日		截至十二月三十一日		截至四月三十日	
	止年度		止四個月期間		止年度		止四個月期間		止年度		止四個月期間	
	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年
千港元		千港元		千港元		千港元		千港元		千港元		
		(未經審核)				(未經審核)				(未經審核)		
收益	1,169	5,587	658	3,239	33,879	46,470	8,263	16,570	3,403	5,142	2,323	1,080
毛利	416	1,560	187	555	9,080	13,742	1,847	4,243	1,201	1,587	694	248
毛利率	35.6%	27.9%	28.4%	17.1%	26.8%	29.6%	22.4%	25.6%	35.3%	30.9%	29.9%	23.0%

就我們的品牌產品而言，我們於二零一六年採取營銷策略以降低價格，從而提高我們品牌產品的市場份額及市場認知度。由於採取此策略，我們品牌產品的毛利率由截至二零一五年十二月三十一日止年度的35.6%下降至截至二零一六年十二月三十一日止年度的27.9%。同樣，我們品牌產品的毛利率由截至二零一六年四月三十日止四個月期間的28.4%減少至截至二零一七年四月三十日止四個月期間的17.1%。

我們於截至二零一六年十二月三十一日止年度的OEM產品的毛利率亦較截至二零一五年十二月三十一日止年度的毛利率下跌，因為OEM客戶向我們下的引線式鋁電解電容器的訂單增加。同樣，我們OEM產品的毛利率由截至二零一六年四月三十日止四個月期間的29.9%減少至截至二零一七年四月三十日止四個月期間的23.0%。引線式鋁電解電容器的毛利率一般低於貼片式鋁電解電容器，因此我們OEM產品的整體毛利率受影響。

就非品牌產品而言，毛利率甚受當時的產品組合、市況及競爭格局影響，因此每年均會波動。

業 務

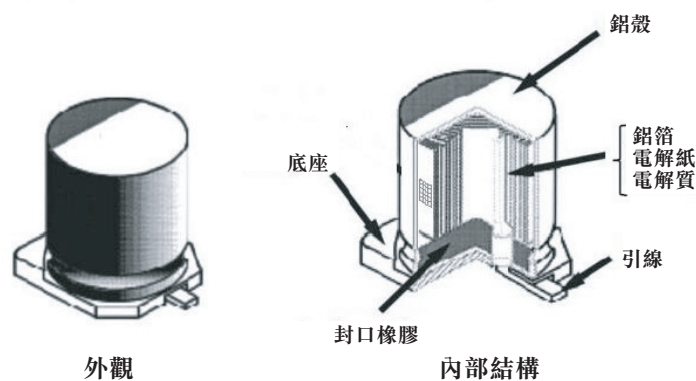
下表載列由本集團生產的鋁電解電容器主要種類以及其各自的特點及應用：

種類／系列	特點	應用
貼片式鋁電解電容器		
— 一般用途	0.1 ~ 6800 μF	所有電器
— 高壓品	0.1 ~ 220 μF	LED、電池充電器
— 無極性品	0.1 ~ 47 μF	音頻、擴音器
— 低阻抗品	1 ~ 4700 μF	音頻、汽車電器
— 長壽命品	0.1 ~ 3300 μF	電源、儀表
徑向引線式鋁電解電容器		
— 一般用途	0.1 ~ 15000 μF 0.47 ~ 680 μF	所有電器
— 低阻抗品	0.1 ~ 15000 μF 22 ~ 330 μF	音頻、汽車電器
— 高可靠品	0.47 ~ 18000 μF 1 ~ 330 μF	電源、儀表

我們董事確認，本集團產品並不受進出口規例(戰略物品)訂明的進口／出口許可管制所規限。更多詳情請參閱本文件「監管概覽 — 香港法例 — 香港法例第60G章《進出口(戰略物品)規例》」一節。

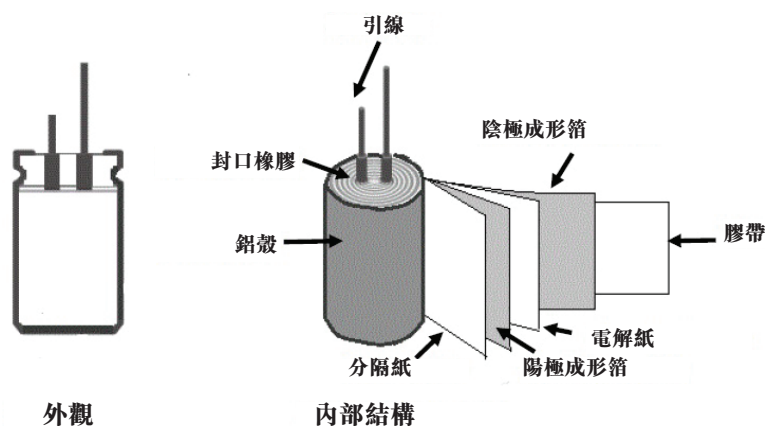
業 務

貼片式鋁電解電容器的基本結構



定義：此等鋁電解電容器採用表面插裝技術，此乃生產能夠直接安插或配置於印刷線路板表面上的零件的方法。貼片式鋁電解電容器的體積遠較引線式鋁電解電容器為細；易於使用自動裝配設備放置；及在較高電容及高電壓以製造較小及較幼的電子產品、較高阻抗及較少能耗、較長使用期限、較能抵受溫度及較高耐震度方面的性能較引線式鋁電解電容器更佳。貼片式鋁電解電容器具有高電容量及低成本的特點。這種電容器通常標示有電壓值，代表電位差或電壓。

引線式鋁電解電容器的基本結構



業 務

定義：此等鋁電解電容器於末端有延伸引線。引線式鋁電解電容器有兩大類，分別為徑向引線及軸向引線。徑向引線式鋁電解電容器只有單一末端，用作印刷電路板上的垂直插裝。軸向引線式鋁電解電容器用作印刷電路板上的水平通孔技術插裝。我們僅生產徑向引線式鋁電解電容器。

下表載列本集團主要生產產品於往績記錄期間的收益、毛利率、銷量及平均售價：

	截至十二月三十一日止年度										截至 二零一五 年及二零 一六年十 二月三十 日止兩 個年度之 間的平均 售價 (跌)/ 升幅 %	截至二零一七年 四月三十日止四個月期間				截至 二零一六 年十二月 三十一日 止年度 及截至二 零一七年 四月三十 日止四個 月期間的 平均售價 升/ 跌)幅 %	
	二零一五年					二零一六年						估收益					
	收益	估收益 百分比	毛利率	已售件數	平均售價 每千件	收益	估收益 百分比	毛利率	已售件數	平均售價 每千件		收益	估收益 百分比	毛利率	已售件數		平均售價 每千件
千港元	%	%	千件	港元	千港元	%	%	千件	港元	千港元	%	%	千件	港元			
貼片式鋁電解電容器																	
— 一般用途系列	32,418	84.3	28.9	249,753	130	46,972	82.1	31.9	408,949	115	(11.5)	18,062	86.5%	25.3	199,586	90	(21.7)
— 其他	1,632	4.2	28.1	7,963	205	2,354	4.1	28.2	14,383	164	(20.0)	763	3.7%	25.3	4,221	181	10.4
徑向引線式鋁電解電容器																	
— 一般用途系列	4,391	11.4	14.8	114,931	38	7,717	13.5	15.8	243,405	32	(15.8)	2,034	9.6%	18.7	64,052	32	—
— 其他	10	0.1	10.0	55	182	156	0.3	12.8	742	210	15.4	30	0.2%	14.0	183	164	(9.3)

本集團的鋁電解電容器有不同系列，包括一般用途、高壓品、無極性品、低阻抗品、長壽命品及高可靠品。本集團將不時審視不同種類／系列的市場需求，並適時拓展其他種類／系列的鋁電解電容器產品。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，銷售本集團製造的鋁電解電容器所得收益分別約為38.5百萬港元、57.2百萬港元及20.9百萬港元。

誠如「行業概覽 — 鋁電解電容器的市場規模 — 全球市場」一節所分析，根據國富浩華報告，中國為全球鋁電解電容器消耗量最高的市場，於二零一六年佔全球市場份額的41.3%。中國的鋁電解電容器平均售價由二零一二年每件人民幣0.20元降至二零一六年每件人民幣0.18元。基於中國以更低成本及更高效益製造鋁電解電容器的技術快速進步，未來供應很可能有所增加，此下降趨勢預期會於短期內延續。

我們的整體平均售價低於中國鋁電解電容器的平均售價，因為該等產品種類繁多，體

業 務

積大小及規格各異。高價格產品(如體積較大的電容器)將推高行業平均售價。由於本集團沒有生產高價格產品，我們的整體平均售價低於市場平均售價。

董事認為，鋁電解電容器市場的定價具透明度，且本集團產品的平均售價乃按市價走勢而定。

誠如上表所示，本集團一般用途系列貼片式鋁電解電容器的平均售價於二零一六年較上一年度下跌約11.5%。截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團一般用途系列貼片式鋁電解電容器的平均售價較截至二零一六年十二月三十一日止年度進一步下跌約21.7%。本集團一般用途系列徑向引線式鋁電解電容器於二零一六年較前一年下跌約15.8%。截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團一般用途系列徑向引線式鋁電解電容器的平均售價與截至二零一六年十二月三十一日止年度相比大致相同。

董事認為，本集團貼片式及徑向引線式鋁電解電容器各個一般用途系列的平均售價較中國市場的鋁電解電容器的整體價格有較大幅度下跌，是由於本集團正在降價以吸引更多客戶選擇我們的產品。

然而，根據國富浩華報告，生產成本下降，緩解鋁電解電容器市價整體下跌的影響，分析載列於「行業概覽 — 鋁電解電容器的價格趨勢」一節。儘管本集團二零一六年產品的平均售價較上一年度下跌，截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，本集團仍可維持電容器製造業務的分部毛利率於平均28.4%左右，而截至二零一七年四月三十日止四個月期間約為24.6%，與截至二零一六年四月三十日止四個月期間分部毛利率約24.3%相若，董事認為主要乃歸因於本集團有效控制其供應商的材料成本。

本集團透過買賣(i)範圍廣泛的電子零件，包括集成電路以及二極管及三極管等半導體；及(ii) LED及LED照明產品，與其製造鋁電解電容器的核心業務互補。本集團從獨立第三方供應商採購該等產品，並主要轉售予轉售商及直接售予終端用戶(即電器製造商)。

業 務

生產設施及產能

生產設施

本集團於二零零七年在中國廣東省韶關市的生產廠房展開其生產業務。於二零一四年全部生產線轉移至東莞生產廠房後，此位於韶關的生產廠房已關閉，並作本集團買賣業務的辦事處之用。

本集團的生產活動目前於東莞生產廠房進行。東莞生產廠房位於中國廣東省東莞市，總建築面積約3,843平方米。本集團向獨立第三方擁有人租用東莞生產廠房。目前租約年期自二零一七年至二零二一年。東莞生產廠房由生產範圍及辦事處範圍組成。有關本集團租用物業的進一步詳情，請參閱下文「物業」一段。

生產設備

於最後實際可行日期，本集團有28條生產線，並於東莞生產廠房擁有全部生產設備。本集團生產貼片式鋁電解電容器的主要設備包括(i)分切、(ii)釘接和捲繞、(iii)組裝、注液及密封、(iv)老化、(v)標記、及(vi)測試上帶的機器，而本集團生產徑向引線式鋁電解電容器的主要設備則包括(i)分切、(ii)釘接和捲繞、(iii)含浸、(iv)組裝及密封、(v)套管、(vi)老化及(vii)測試的機器。有關本集團生產過程的進一步詳情，請參閱下文「生產過程」一段。下表載列本集團生產線於往績記錄期間的最大設計產能、實際產量及使用率的資料：

	截至十二月三十一日止年度						截至二零一七年		
	二零一五年			二零一六年			四月三十日止四個月期間		
	最大 設計產能 (附註1) 千件	實際產量 千件	使用率 (附註3) %	最大 設計產能 (附註1) 千件	實際產量 千件	使用率 (附註3) %	最大設計 產能 (附註2) 千件	實際產量 千件	使用率 (附註3) %
貼片式鋁電解電容器	457,090	276,284	60.4	479,381	427,305	89.1	205,918	197,489	95.9
徑向引線式鋁電解電容器	32,636	13,867	42.5	199,870	91,865	46.0	110,068	61,786	56.1

業 務

附註：

1. 最大設計年產能乃按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各年分別有290及296個營運日計算。
2. 四個月期間的最大設計產能乃根據103個營運日計算。
3. 使用率乃將實際生產的製成品與製成品的最大設計產能進行比較後計算得出，因此並未計入按客戶要求沒有通過全部生產過程的實際產品生產。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，本集團的鋁電解電容器生產設備的實際產量較上一個年度增加，此乃主要由於添置新生產設備及提高使用率以擴大產能所致。

本集團的內部技術人員負責管理及維修本集團的設備，並監督設備安裝、進行質量檢查及測試。內部技術人員亦監察設備，確保生產線已優化進行專利生產過程。如有需要，本集團內部技術人員可能對生產線制訂必要轉換及調整，以促進不同種類鋁電解電容器(例如不同大小、電容量及電壓值)的生產，以切合客戶生產設計所需。

本集團對本集團的生產設備進行定期保修、維修及檢查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期為止，本集團的生產設施並無重大中斷。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團就添置物業、廠房及設備產生資本開支，主要包括購買設備及機器，分別約為6.7百萬港元、5.0百萬港元及10,000港元。根據本集團的設備估計最高使用壽命為十年計算，本集團並不預期不久將來就其設備將有任何重大替換開支。

生產人員

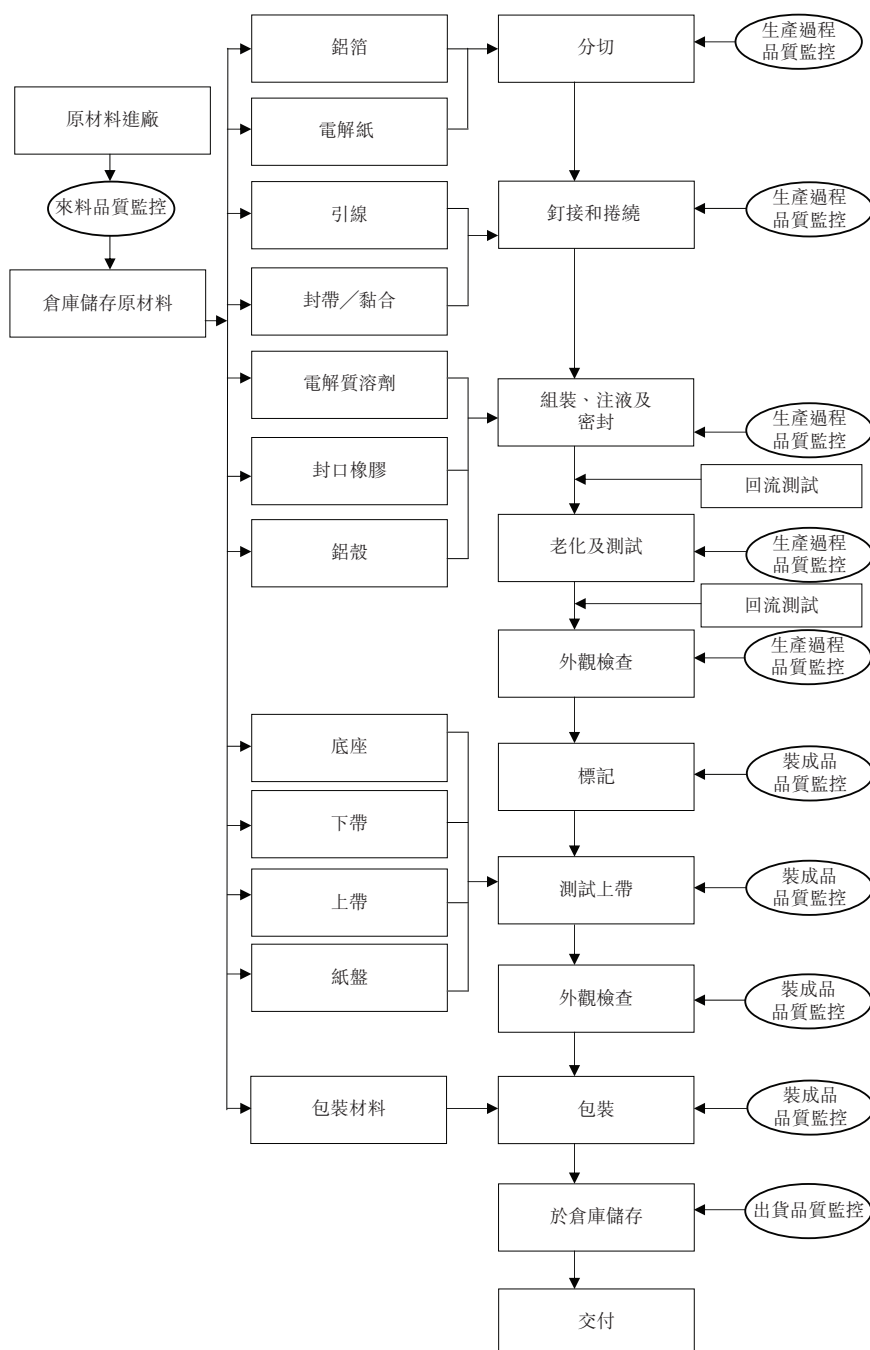
於最後實際可行日期，本集團的東莞生產廠房合共有147名僱員。

本集團計劃透過購入更多設備、物業，並投資於研發及將生產過程申請專利，擴大產能。有關本集團現有生產線擴張及設立新生產廠房的實施計劃的進一步詳情，請參閱上文「業務策略」一段及本文件「未來計劃及**[編纂]** — 實施計劃」一節。

業 務

生產過程

下圖闡釋贴片式鋁電解電容器生產過程涉及的主要步驟：

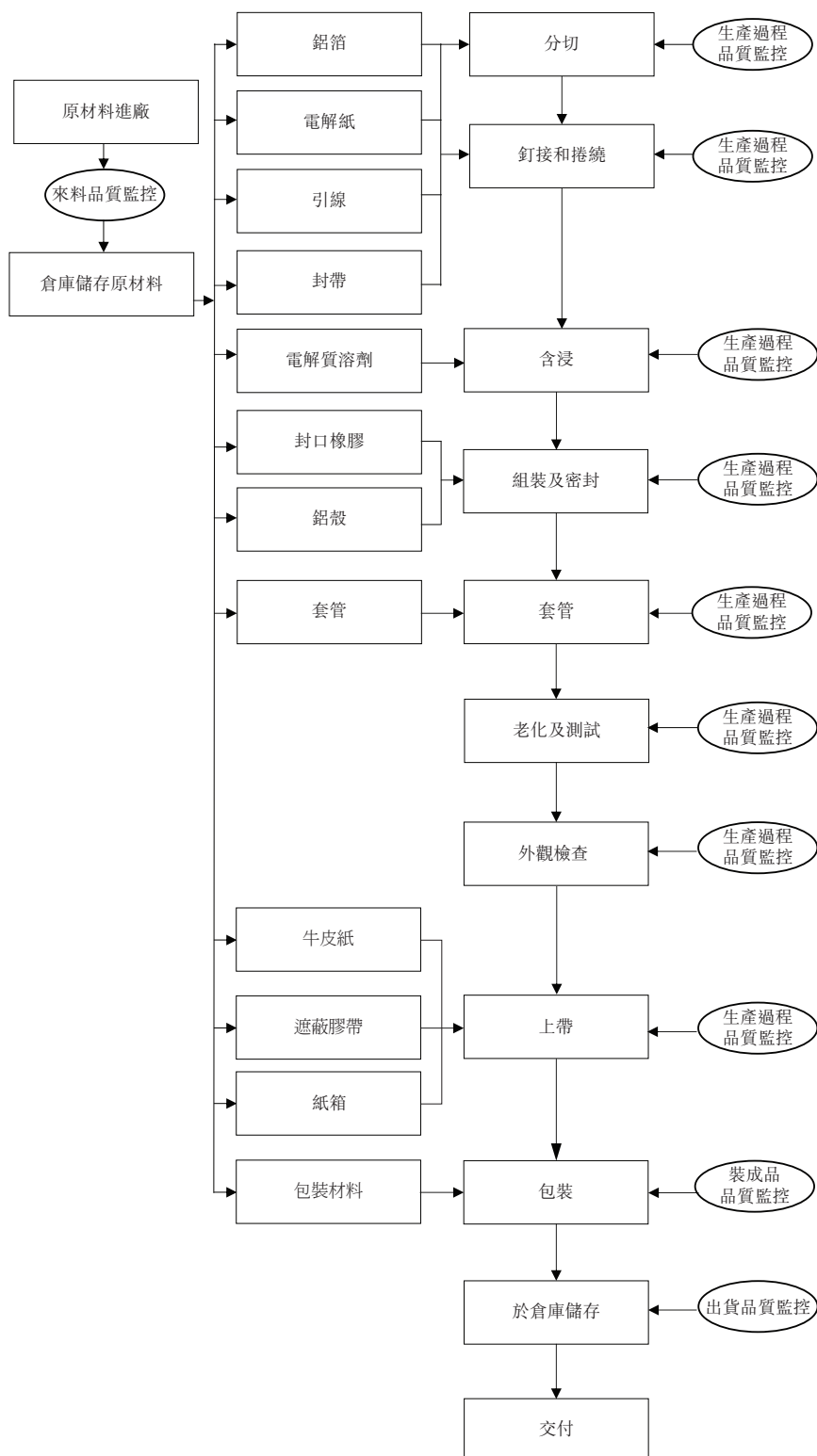


業 務

貼片式鋁電解電容器過程	描述／解釋
分切	陽極及陰極構成的鋁箔分切為電容器尺寸的卷狀。
釘接和捲繞	引線根部釘接於陽極箔及陰極箔之上，中間隔離電解紙連同其他部件(包括陽極及陰極引線)一起捲繞，組成捲繞元件。
組裝、注液及密封	捲繞元件滴注電解質，形成電解層，然後放於鋁殼，組成電容器，並以橡膠顆粒封口密封。
回流測試	在製品根據客戶的產品規格進行測試以確保符合客戶的要求。
老化	電容器以直流電壓充電60至80分鐘以儲存能源。
標記	電容器會標明適當的系列／產品名稱。
測試上帶	貼片式電容器的引線垂直屈曲，並裝有托板，讓電容器以方形置於印刷電路板上。 所有製成品會經測試設備測試，確保品質，隨後會以卷狀作包裝及付運。
包裝及交付	電容器包裝為卷狀，並交付予客戶。

業 務

下圖闡釋徑向引線式鋁電解電容器生產過程涉及的主要步驟：



業 務

徑向引線式

鋁電解電容器過程

描述／解釋

分切	陽極及陰極構成的鋁箔分切為電容器尺寸的卷狀。
釘接和捲繞	引線根部釘接於陽極箔及陰極箔之上，中間隔離電解紙連同其他部件(包括陽極及陰極引線)一起捲繞，組成捲繞元件。
含浸	捲繞元件含浸於電解質溶劑，形成電解層儲存能源。
組裝及密封	含浸元件放於鋁殼，組成電容器，並以橡膠籽粒封口劑密封。
套管	套管套在盛載電容器的鋁殼上。
老化	電容器以直流電壓充電60至80分鐘以儲存能源。
測試	所有製成品經測試設備測試，以確保品質。
上帶	如我們客戶作出特定要求，電容器可以長卷膠帶封裝。
包裝及交付	電容器包裝為卷狀，並交付予客戶。

有關品質監控過程(包括來料品質監控、生產過程品質監控、製成品品質監控及出貨品質監控)，請參閱下文「品質監控、認可及保養」一段。

由分切至最終測試，貼片式及徑向引線式鋁電解電容器的生產過程一般需時約八日完成。

業 務

品質監控、認可及保養

概覽及認可

誠如上文「— 競爭優勢」一節所討論，優質鋁電解電容器生產商的聲譽是本集團的競爭優勢之一，而此優勢乃於本集團生產過程的不同階段中貫徹嚴格品質監控而達致。

於最後實際可行日期，本集團的品質監控部門由16名員工組成，當中三名為高級品質監控人員，監督本集團的品質監控系統，該系統處理來料品質監控、生產過程品質監控、製成品品質監控及出貨品質監控。本集團的高級品質監控人員平均有約13年的行業經驗。

弘峰科技於二零一六年十二月十九日已獲得國際認可品質管理系統認證ISO 9001:2015。

此外，按若干客戶的要求，弘峰科技已與專門從事有害化學品檢測及測試的獨立第三方安排，測試鋁電解電容器，確保其產品符合歐盟的安全標準。

本集團產品若干終端用戶亦有對本集團的生產設施及管理系統進行品質審核。

於往績記錄期間，概無客戶因品質或產品瑕疵大量退回／更換本集團產品的事件，且本集團亦無回收本集團的產品。

來料品質監控

就原材料／服務的品質監控而言，本集團有認可原材料供應商名單。該等供應商乃按(其中包括)產品／服務質素、準時交付、可靠程度及產能的往績等因素篩選。本集團要求其供應商於交付原材料前提供品質檢查報告。本集團就原材料進行抽樣檢查，確保品質及符合規格的規定。更多詳情請參閱下文「供應商 — 供應協議」一段。

業 務

生產過程品質監控

有系統地不時進行人手及電腦檢查及報告，確保整個鋁電解電容器生產過程的環境為穩定及受控制。於各生產過程不時進行X光、電腦及人手檢查，確保符合本集團的品質標準。

製成品品質監控

最終測試為生產過程的最後一個步驟，乃為確保製成的鋁電解電容器符合性能規格而進行。每個製成的鋁電解電容器均會進行測試，並且是一個由軟件程式驅動的測試機器進行的自動過程。

出貨品質監控

已通過製成品品質監控過程的製成鋁電解電容器會貼上連接器，並捲好準備包裝及運送。已包裝的貨物將根據本集團的製成品包裝及交付政策進行最後一次檢查。

保養期

與中國一般行業慣例一致，我們所製造的產品並無保養政策，是由於我們的轉售商客戶一般屬商家性質，通常不會作進一步測試，反而我們所製造的產品會由終端用戶（即各式電子產品的製造商）於作為其原材料來貨查驗程序一部分中查驗。倘我們所製造的產品有任何缺陷，或我們的產品不符合所需規格，我們通常會透過對話解決問題，並自費提供新一批產品替換。

就買賣電子零件而言，倘供應商向我們提供保養，則我們亦會提供背對背保養，而保養期不會超過我們有權向供應商提出申索的期間。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何大量產品回收或接獲客戶就以下各項提出的任何重大申索：(i)我們自製的鋁電解電容器，及(ii)我們買賣電子零件業務的產品。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，我們的退回產品分別約為9,000港元、204,000港元及2,400港元，我們於往績記錄期間內並無就退回產品作出任何撥備。

業 務

銷售及營銷

銷售市場

本集團的產品於中國、香港、馬來西亞及其他亞洲地區出售。本集團於香港設有銷售辦事處。香港銷售辦事處監察本集團的銷售及營銷運作。

下表載列於往績記錄期間按分銷地區劃分的本集團收益地域明細：

	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		截至以下日期止年四個月期間			
	千港元	%	千港元	%	二零一六年四月三十日 千港元 (未經審核)	%	二零一七年四月三十日 千港元	%
香港	9,976	13.2%	24,741	26.7%	3,246	16.2%	7,533	23.2%
中國	36,322	47.9%	50,160	54.1%	12,089	60.5%	18,907	58.1%
馬來西亞 (附註1)	24,691	32.6%	10,407	11.2%	2,036	10.2%	4,421	13.6%
其他亞洲地區 (附註2)	4,777	6.3%	7,466	8.0%	2,622	13.1%	1,669	5.1%
總計	<u>75,766</u>	<u>100.0%</u>	<u>92,774</u>	<u>100.0%</u>	<u>19,993</u>	<u>100.0%</u>	<u>32,530</u>	<u>100.0%</u>

附註：

1. 本集團對我們馬來西亞客戶的銷售以香港的「離岸價」條款進行，因此，我們並不負責客戶在馬來西亞的清關，而馬來西亞的法律及法規不適用於本集團。
2. 亞洲地區(香港、中國及馬來西亞除外)所得收益主要來自向日本、新加坡、南韓、澳門及印尼客戶的銷售。

銷售及分銷渠道

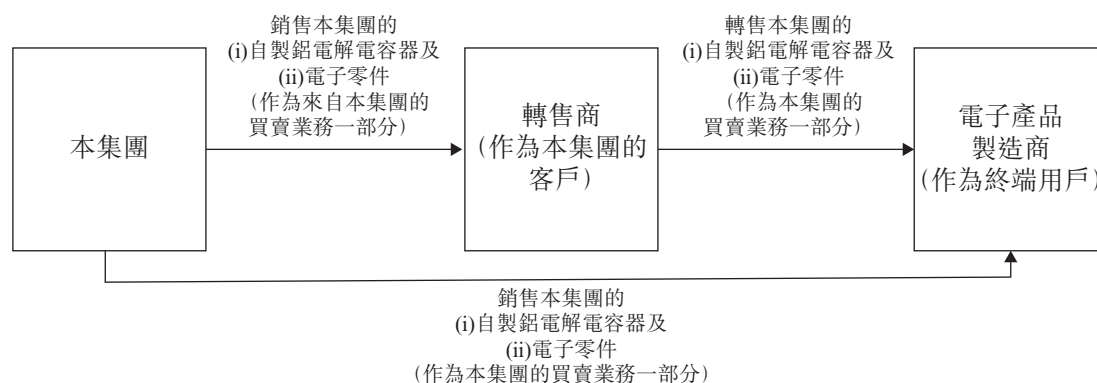
儘管本集團品牌及非品牌產品的客戶主要為轉售鋁電解電容器產品予終端客戶(即多種電器的生產商)的轉售商，本集團與轉售商的關係為賣方與買方的關係。

我們並無與任何轉售商客戶訂立任何分銷協議。

盡董事所知及根據國富浩華報告，電器製造商委聘轉售商進行採購程序乃市場慣例，讓彼等僅需與數名轉售商交易，相對於與大量不同零件及原材料的供應商交易。該等轉售商為終端用戶集中處理採購原材料及零件，促進準時有效採購。

業 務

下圖闡述本集團與本集團終端用戶之間(i)自製鋁電解電容器及(ii)電子零件(來自本集團的買賣業務)的典型價值鏈：



董事確認，倘我們名列終端用戶的認可供應商名單，則若干轉售商(作為本集團的客戶)方會採購我們的產品。

我們一般須通過終端用戶產品品質評估及對本集團的生產設施的質量審核，方可成為認可供應商。有關評估程序由本集團產品的終端用戶進行。

根據董事，就現有OEM客戶而言，由於在業界的聲譽，我們最初獲彼等接洽，要求我們按OEM基準製造鋁電解電容器。我們亦派遣營銷團隊到訪其他轉售商及我們產品的終端客戶以建立客戶基礎。

我們於二零零六年開始買賣電子零件業務。自此，我們建立有約130名貿易客戶的客戶基礎。我們亦不時協助我們的生產客戶，按彼等的要求為其蒐羅及出售若干電子零件。

定價策略

本集團的銷售部門負責建議本集團生產的產品及買賣產品的售價，然後呈交予助理銷售經理及總經理批准。於產品定價時，本集團將參照屬性相似的產品(包括但不限於規格及性能)的現行市價。於本集團產品定價時計及的其他因素亦包括將予產生的溢利率及訂單數量。

業 務

客戶反饋及處理投訴

我們認為，客戶反饋是改進產品的珍貴工具，我們定期向客戶發出調查，收取其對產品、準時交付及售後服務的反饋。我們認真聽取客戶的反饋，並制訂一套處理客戶投訴的程序。於往績記錄期間，我們並無接獲對業務及營運有重大影響的任何投訴。

研發

本集團的研發團隊負責改善生產方法／流程、產品性能、新產品及技術開發。部分團隊成員過往於電子公司有工作經驗。彼等具備設計及開發產品的技術知識及行業專長，有助拓闊產品種類。

本集團的研發團隊駐紮中國。於最後實際可行日期，本集團的研發團隊合共由四名成員組成。本集團的研發團隊由易紅桂先生領導，彼於鋁電解電容器業有逾10年的經驗。至於其他三名研發團隊的成員，其中兩人畢業於技術學院，並自二零零七年起一直在本集團工作。另一名成員中學畢業，在二零一六年加入本集團之前，在一間電子廠擔任技術員，工作14年。

本集團的鋁電解電容器運用其自有專利設備，該方法由本集團的內部研發團隊編訂。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以及截至二零一七年四月三十日止四個月期間（直至最後實際可行日期為止），本集團已於中國註冊11項有關其鋁電解電容器生產方法的實用新型專利，並已提交五項實用新型專利及一項發明專利的註冊申請。有關本集團專利的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權 — (b)專利」一節。

本集團研發團隊主要專注於編訂有關及具效率的生產方法。

本集團的專利生產方法使我們提高生產效率及節省成本，方式為減少所生產的有缺陷產品數量98.9%、減少若干原材料損耗量79.8%及減少若干生產階段所需工人數目。詳情請參閱上文「競爭優勢 — 鋁電解電容器優質生產商的美譽」一段。該等專利生產方法的好處讓

業 務

我們維持若干程度的低成本而不影響質量，連同載於本文件業務一節的其他競爭優勢，讓我們能在定價及品質方面與市場最大參與者競爭。

本集團的研發過程一般涉及開發我們自有的專利生產方法。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，(i)本集團研發團隊的薪金分別約為1.1百萬港元、1.5百萬港元及0.7百萬港元；及(ii)其他研發開支分別約為0.7百萬港元、2.4百萬港元及零。

產品生命週期

自本集團於二零零六年成立以來，本集團專注開發及生產不同種類及尺寸的鋁電解電容器。

根據國富浩華報告，電容器於電子零件行業扮演重要角色。電容器與電阻及電感為所有電子電路不可或缺的基本電子零件。

有別於生命週期相對較短的手提電話及電腦等部分電子產品，電容器作為電子電路基本組成元件的需求不會受到影響。

董事並不知悉電子行業或所涉技術的任何發展將令鋁電解電容器的使用變成過時。

當本集團於二零零七年展開生產業務，其僅生產貼片式鋁電解電容器。根據過往經驗，董事認為，倘技術進步開發出新一代電容器，本集團在營運並無重大中斷的情況下變更生產業線以生產不同種類的鋁電解電容器並不會有技術困難，費用亦不高昂。

例如，本集團於二零一六年將我們若干徑向引線式電容器生產線的電器轉換，以生產貼片式電容器，以增加我們貼片式電容器的產能，滿足客戶的需求。有關轉換的費用少於人民幣8,000元。

業 務

客戶

銷售工業鋁電解電容器

本集團品牌及非品牌產品的客戶主要為轉售本集團產品予終端客戶(即多種電器的生產商)的轉售商／客戶。就董事所深知，利用本集團鋁電解電容器的電子產品涵蓋家庭電器、影音設備、個人電腦、汽車電子產品、通訊設備及玩具。

本集團OEM業務的客戶從事電子零件製造及買賣。

買賣電子零件

本集團亦購買範圍廣泛的電子零件，包括集成電路以及二極管及三極管等半導體、LED及LED照明產品。本集團然後將該等貿易產品售予轉售商及直接售予終端用戶(即電器製造商)。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團買賣業務所產生的銷售額分別約為37.3百萬港元、35.6百萬港元及11.6百萬港元，佔本集團收益約49.3%、38.3%及35.8%。

各大客戶

截至二零一五年十二月三十一日止年度，最大客戶SAG Components Sdn. Bhd.貢獻的收益百分比約為32.6%，截至二零一六年十二月三十一日止年度，最大客戶捷富電子有限公司貢獻的收益百分比約為14.2%。截至二零一七年四月三十日止四個月期間，最大客戶捷富電子有限公司貢獻的收益百分比約為15.6%，而截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，五大客戶貢獻的合併收益百分比分別約為41.8%、41.5%及55.2%。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下文載列於往績記錄期間按主要客戶劃分就收益貢獻計算的本集團收益明細：

截至二零一五年十二月三十一日止年度：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益的 概約百分比 %
1.	SAG Components Sdn. Bhd.	24,691	32.6
2.	深圳市粵進豐電子有限公司	1,884	2.5
3.	三泰科技有限公司	1,883	2.5
4.	深圳市鵬東勝科技有限公司	1,605	2.1
5.	深圳市三利通電子科技有限公司	<u>1,600</u>	<u>2.1</u>
	五大客戶合併	31,663	41.8
	所有其他客戶 (附註)	<u>44,103</u>	<u>58.2</u>
	總收益	<u><u>75,766</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註：本集團截至二零一五年十二月三十一日止年度有176個其他客戶。交易價值介乎359港元至約1.6百萬港元，中位數約為53,000港元及平均數約為0.3百萬港元。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益的 概約百分比 %
1.	捷富電子有限公司	13,168	14.2
2.	SAG Components Sdn. Bhd.	10,407	11.2
3.	深圳市萬聯芯科技有限公司	5,675	6.1
4.	盛科科技有限公司	4,706	5.1
5.	東伸工業株式会社	<u>4,508</u>	<u>4.9</u>
	五大客戶合併	38,464	41.5
	所有其他客戶 (附註)	<u>54,310</u>	<u>58.5</u>
	總收益	<u><u>92,774</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註：本集團截至二零一六年十二月三十一日止年度有152個其他客戶。交易價值介乎436港元至約2.7百萬港元，中位數約為0.1百萬港元及平均數約為0.4百萬港元。

截至二零一七年四月三十日止四個月期間：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益的 概約百分比 %
1.	捷富電子有限公司	5,072	15.6
2.	SAG Components Sdn. Bhd.	4,421	13.6
3.	深圳市勉騰電子有限公司	4,283	13.2
4.	深圳市歐士達電子有限公司	2,129	6.5
5.	深圳市萬聯芯科技有限公司	<u>2,042</u>	<u>6.3</u>
	五大客戶合併	17,947	55.2
	所有其他客戶 (附註)	<u>14,583</u>	<u>44.8</u>
	總收益	<u><u>32,530</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註：本集團截至二零一七年四月三十日止四個月期間有110個其他客戶。交易價值介乎72港元至約1.5百萬港元，中位數約為42,000港元及平均數約為0.1百萬港元。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表載列上表所述的本集團各大客戶(全部均為私人公司)的背景資料：

客戶	性質	主要業務	地點	與本集團的 業務關係 年數
SAG Components Sdn. Bhd.	電子零件貿易客戶	買賣電子零件	馬來西亞	4
深圳市粵進豐電子有 限公司	非品牌產品客戶	買賣電子零件	中國	3
三泰科技有限公司	OEM客戶	製造及買賣 電子零件	香港	2
深圳市鵬東勝科技有 限公司	非品牌產品客戶	買賣電子零件	中國	3
深圳市三利通電子科 技有限公司	非品牌產品客戶	買賣電子零件	中國	2
捷富電子有限公司	電子零件貿易客戶	買賣電子零件	香港	2
深圳市萬聯芯科技有 限公司	非品牌產品客戶	買賣電子零件	中國	2
盛科科技有限公司	自有品牌及非品牌產品客戶	買賣電子零件	香港	1
東伸工業株式会社	OEM客戶	製造及買賣電子 零件	日本	2
深圳市勉騰電子有限 公司	電子零件貿易客戶	買賣電子零件	中國	0.5
深圳市歐士達電子 有限公司	電子零件貿易客戶	買賣電子零件	中國	0.5

業 務

附註：

1. SAG Components Sdn. Bhd.的基地位於馬來西亞，在泰國、新加坡及中國均設有銷售辦事處。
2. 深圳市粵進豐電子有限公司在中國設有辦事處。
3. 三泰科技有限公司在中國設有兩個辦事處，以及在香港設有辦事處。
4. 深圳市鵬東勝科技有限公司在中國設有辦事處。
5. 深圳市三利通電子科技有限公司在中國設有兩個辦事處，以及在香港設有辦事處。
6. 捷富電子有限公司在香港、台灣及中國設有辦事處。
7. 深圳市萬聯芯科技有限公司在中國設有辦事處。
8. 盛科科技有限公司在香港設有一個辦事處，以及在中國設有一個辦事處。
9. 東伸工業株式會社在日本設有三個辦事處，在香港、台灣、中國及南韓均設有銷售辦事處。
10. 深圳市勉騰電子有限公司在中國設有辦事處。
11. 深圳市歐士達電子有限公司在中國設有辦事處。

於往績記錄期間，概無於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本超過5%的董事、其緊密聯繫人或任何股東於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間，我們從經常性客戶及新客戶產生收益，此顯示我們挽留舊客戶及吸引新客戶的能力。有關我們經常性客戶及新客戶以及從該等客戶所得收益明細，請見下表：

	截至以下日期止年度				截至二零一七年	
	二零一五年 十二月三十一日		二零一六年 十二月三十一日		四月三十日止 四個月期間	
		%		%		%
新客戶	92	44.2	48	18.8	19	6.9
經常性客戶 <small>(附註)</small>	<u>116</u>	<u>55.8</u>	<u>208</u>	<u>81.3</u>	<u>256</u>	<u>93.1</u>
總計	<u><u>208</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>256</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>275</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註： 於任何特定年度或期間的經常性客戶為於過往年度購買本集團產品的該等客戶。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

	截至以下日期止年度				截至二零一七年	
	二零一五年		二零一六年		四月三十日止	
	十二月三十一日		十二月三十一日		四個月期間	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
從新客戶所得收益	14,232	18.8	11,442	12.3	1,803	5.5
從經常性客戶所得 收益 (附註)	<u>61,534</u>	<u>81.2</u>	<u>81,332</u>	<u>87.7</u>	<u>30,727</u>	<u>94.5</u>
總計	<u><u>75,766</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>92,774</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>32,530</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註： 於任何特定年度或期間的經常性客戶為於過往年度購買本集團產品的該等客戶。

儘管中國的競爭對手數量增加，加上業內產能過剩及競爭激烈，但於往績記錄期間，市場對本集團產品的需求仍然強勁，此由本集團於二零一六年的市場份額隨著中國市場不斷增長而上升可見一斑，儘管業內產能過剩及競爭激烈。

市場對我們產品的需求上升，乃由於新客戶佔我們截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間的總收益分別為18.8%、12.3%及5.5%。此外，由於市場增長，經常性客戶對我們產品的需求亦增多，導致從該等經常性客戶產生的收益由二零一五年約6,150萬港元增加至二零一六年約8,130萬港元。

客戶集中度

本集團的五大客戶分別佔截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間總收益約41.8%、41.5%及55.2%，而最大客戶則分別佔本集團截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間總收益約32.6%、14.2%及15.6%。

基於上述，董事認為本集團於整個往績記錄期間的客戶並不集中。

與客戶進行業務的一般條款

我們並無與品牌及非品牌產品客戶或貿易客戶訂立任何書面協議。與該等客戶進行業務的基本條款載列於客戶向我們發出的購買訂單，而該等條款一般包括所需產品種類、所需數量、交付時間及地點、單價、付款條款及品質保證。單位價格一般於一開始時已經與客戶協定。

業 務

倘產品將運往香港或中國境內，則交付成本一般由我們承擔。倘產品須運往海外，則一般由客戶承擔交付成本。

本集團的轉售商客戶沒有具體的合約條款。轉售商客戶沒有最低購買責任，而除有缺陷的產品外，亦不存在任何產品退貨安排。所有轉售商客戶均為獨立第三方。

於往績記錄期間，本集團的轉售商客戶數目如下：

於二零一五年一月一日的轉售商客戶數目	48
於截至二零一五年十二月三十一日止年度的新轉售商客戶增加	<u>33</u>
於二零一五年十二月三十一日／二零一六年一月一日的轉售商客戶數目	81
於截至二零一六年十二月三十一日止年度的新轉售商客戶增加	<u>17</u>
於二零一六年十二月三十一日／二零一七年一月一日的轉售商客戶數目	98
於截至二零一七年四月三十日止四個月的新轉售商客戶增加	<u>6</u>
於二零一七年四月三十日的轉售商客戶數目	104

本集團截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間分別有81個、98個及104個轉售商客戶，其中33個、17個及6個於相關期間為新客戶。轉售商客戶數目增加，乃由於現有客戶滿意我們的產品質量及定價而介紹新客戶所致。

由於本集團與其轉售商客戶之間沒有長期合約(如分銷協議)，故本集團與轉售商客戶之間的關係為賣方／買方而非委託人／代理人，本集團並非擔任控制、監察或管理轉售商客戶活動的任何職務。本集團並未採取任何措施防止轉售商客戶之間的競爭，因為(a)本集團對轉售商客戶並無控制權；(b)轉售商客戶為獨立第三方，彼等概無購買本集團產品的最低購買責任。因此，倘因大量轉售商客戶在市場出售相同產品導致該等產品供應過剩，儲存本集團的產品對轉售商客戶而言並沒有商業意義。此外，本集團的產品屬商品性質，而本集團於二零一六年在中國市場的貼片式鋁電解電容器的市場佔有率僅為0.9%，因此，本公司試圖防止轉售商客戶之間競爭的做法很可能無效。

業 務

我們與全部OEM客戶訂立商標許可協議。與該等客戶訂立的業務基本條款如下：

協議條款

商標許可協議一般為期一年，可在任何一方不反對的情況下自動重續一年。

知識產權

許可人授予獲許可人在本集團OEM產品上使用許可人的商標的權利。

信貸期

本集團允許其客戶的信貸期為自發出發票日期起計最多90日。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，平均應收貿易款項周轉日數分別約為113.6日、138.3日及121.7日。向本集團客戶的付款一般以電匯形式進行。

季節性

根據國富浩華報告，鋁電解電容器廣泛應用於電子產品，故可較大幅度分散需求來源。因此，季節性因素整體上對鋁電解電容器的需求並無重大影響。然而，董事確認，於往績記錄期間，由於中國新年期間有許多公司倒閉，本集團產品於第一季的需求通常較低。

供應商

於往績記錄期間，本集團的貨品及服務供應商包括：

- (i) 鋁電解電容器生產原材料(例如鋁箔、電解紙、電解質溶劑、封口橡膠、鋁殼、引線等)供應商；
- (ii) 貿易業務電子零件的供應商；及
- (iii) 業務經營所需的其他雜項貨品及服務供應商。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表載列本集團銷售成本詳情：

	截至十二月三十一日止年度				截至以下日期止四個月期間			
	二零一五年		二零一六年		二零一六年四月三十日		二零一七年四月三十日	
	千港元	佔銷售 成本 總額%	千港元	佔銷售 成本 總額%	千港元 (未經審核)	佔銷售 成本 總額%	千港元	佔銷售 成本 總額%
已消耗原材料								
鉛箔(+)	2,788	4.6%	5,026	7.0%	910	5.5%	2,133	8.3%
鉛箔(-)	416	0.7%	653	0.9%	134	0.8%	262	1.0%
鉛殼	2,884	4.8%	4,536	6.3%	793	4.8%	1,623	6.3%
封口橡膠	2,317	3.9%	3,510	4.9%	680	4.1%	1,356	5.3%
引線	1,620	2.7%	2,713	3.8%	564	3.4%	1,040	4.0%
底座	1,613	2.7%	2,182	3.0%	507	3.1%	1,037	4.0%
電解質溶劑	1,392	2.3%	1,575	2.2%	306	1.9%	503	2.0%
下帶	979	1.6%	1,204	1.7%	280	1.7%	570	2.2%
電解紙	535	0.9%	746	1.0%	143	0.9%	243	0.9%
紙盤	704	1.2%	386	0.6%	63	0.4%	267	1.0%
上帶	476	0.8%	509	0.7%	178	1.1%	256	1.0%
包裝材料	172	0.3%	490	0.7%	8	0.0%	238	0.9%
套管	267	0.4%	216	0.3%	38	0.2%	37	0.1%
其他	61	0.1%	21	0.1%	14	0.1%	112	0.4%
小計	16,224	27.0%	23,767	33.2%	4,618	28.0%	9,677	37.6%
買賣電子零件	32,263	53.8%	31,315	43.7%	7,939	48.2%	9,966	38.8%
本年度產生的其他直接 成本								
員工福利開支	6,171	10.3%	9,033	12.6%	2,758	16.8%	3,081	12.0%
間接成本	2,152	3.6%	3,695	5.2%	931	5.7%	1,509	5.9%
	8,323	13.9%	12,728	17.8%	3,689	22.5%	4,590	17.9%
自行生產存貨變動淨額	3,207	5.3%	3,815	5.3%	209	1.3%	1,475	5.7%
銷售成本總計	60,017	100.0%	71,625	100.0%	16,455	100.0%	25,708	100.0%

於往績記錄期間，本集團毛利率分別穩定維持於約20.8%、22.8%及21.0%。有關材料成本的假設波動對往績記錄期間內本年度各期間的毛利及溢利影響的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料 — 經營業績主要組成部分 — 銷售成本 — 敏感度分析」一節。

各大供應商

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，源自本集團最大供應商的本集團採購總額百分比分別約達向供應商採購總額的51.2%、17.3%及20.7%，而本集團向本集團五大供應商的採購總額百分比合計分別約達向供應商採購總額的67.9%、51.6%及55.6%。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下文載列為於往績記錄期間內本集團按主要供應商劃分的向外部供應商採購總額詳情：

截至二零一五年十二月三十一日止年度：

排名	供應商	期內採購金額 千港元	佔採購總額的 概約百分比 %
1.	供應商A	26,379	51.2
2.	供應商B	2,956	5.7
3.	供應商C	2,178	4.2
4.	供應商D	1,748	3.4
5.	供應商E	<u>1,743</u>	<u>3.4</u>
	五大供應商合併	35,004	67.9
	所有其他供應商 <i>(附註)</i>	<u>16,565</u>	<u>32.1</u>
	期內採購總額	<u><u>51,569</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註： 本集團截至二零一五年十二月三十一日止年度有73個其他供應商。交易價值介乎336港元至約1.6百萬港元，中位數約為32,000港元及平均數約為0.2百萬港元。

截至二零一六年十二月三十一日止年度：

排名	供應商	期內採購金額 千港元	佔採購總額的 概約百分比 %
1.	供應商A	9,091	17.3
2.	供應商G	8,940	17.0
3.	供應商B	3,945	7.5
4.	供應商C	3,095	5.8
5.	供應商F	<u>2,104</u>	<u>4.0</u>
	五大供應商合併	27,175	51.6
	所有其他供應商 <i>(附註)</i>	<u>25,487</u>	<u>48.4</u>
	期內採購總額	<u><u>52,662</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註： 本集團截至二零一六年十二月三十一日止年度有102個其他供應商。交易價值介乎97港元至約2.1百萬港元，中位數約為70,000港元及平均數約為0.2百萬港元。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一七年四月三十日止四個月期間：

排名	供應商	期內採購金額 千港元	佔採購總額的 概約百分比 %
1.	供應商A	4,423	20.7
2.	供應商G	3,196	15.0
3.	供應商B	1,578	7.4
4.	供應商C	1,355	6.4
5.	供應商H	<u>1,300</u>	<u>6.1</u>
	五大供應商合併	11,852	55.6
	所有其他供應商 <small>(附註)</small>	<u>9,470</u>	<u>44.4</u>
	期內採購總額	<u><u>21,322</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註：

1. 本集團截至二零一七年四月三十日止四個月期間有61個其他供應商。交易價值介乎229港元至約1.1百萬港元，中位數約為39,000港元及平均數約為0.2百萬港元。

於往績記錄期間，我們主要從供應商A購買LED及LED照明產品，以供應買賣業務。由於本集團更努力銷售工業鋁電解電容器（從我們買賣業務所得收益佔總收益由二零一五年的49.3%下降至二零一六年的38.3%可見），我們於二零一六年減少向供應商A購買產品。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表載列上表所述的本集團各大供應商(均為私人公司)的背景資料：

供應商	性質	主要業務	地點	與本集團的 業務關係 年數
供應商A	電子零件供應商	製造電子零件	中國	8
供應商F	原材料供應商	生產底座	中國	10
供應商B	原材料供應商	生產鋁殼	中國	4
供應商D	電子零件供應商	買賣電子零件	中國	6
供應商C	原材料供應商	生產橡膠 籽粒封口劑	中國	7
供應商E	電子零件供應商	買賣電子零件	中國	7
供應商G	電子零件供應商	製造電子零件	中國	1
供應商H	原材料供應商	買賣鋁箔	香港	6

於往績記錄期間，概無於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本超過5%的董事、其緊密聯繫人或任何股東於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

就製造業務而言，本集團存置認可供應商名單，此乃參照(其中包括)材料／服務質量、可靠性及價格篩選。本集團挑選供應商時，對將供應的原材料進行測試。本集團亦就原材料／服務質量、可靠性和及時交付對供應商進行每年評核。於往績記錄期間內，本集團自其供應商採購材料／服務時並無出現任何困難，以致對本集團業務經營造成重大不利影響。再者，於往績記錄期間，本集團並無出現任何供應商短缺或延遲供應原材料及服務，且並無遭於原材料及服務有任何重大價格波動，對本集團的業務或盈利能力造成重大影響。

就買賣電子零件業務而言，本集團僅向本集團批准的供應商名單內的供應商購買電子零件。

供應協議

我們沒有就供應原材料與我們的供應商有任何書面協議。

業 務

然而，本集團一般與我們的供應商訂立質量保證框架協議，規管本集團向我們的供應商採購的原材料及／或電子零件的質量。下文所載為質量保證框架協議的主要條款：

協議條款

框架協議一般合同年期最高為一年，可於任何一方並無反對的情況下自動重續一年，而若干框架協議並無固定年期，直至訂約方經磋商另行終止為止。

質量保證及保養

本集團有權就設計及所要求規格，以及電性等其他具體特質檢驗／測試所購原材料及電子零件。本集團有權向供應商知會所發現的任何欠妥之處／不符規格之處，並以要求退貨或替換。根據若干框架供應協議，本集團亦有權要求自供應商取得有關欠妥之處／不符規格之處分析的書面報告。

保密及知識產權

質量保證框架協議訂約方承諾不披露及不使用有關交易的所有機密資料，惟獲豁免者除外，以及不侵犯任何人士的知識產權或任何合法權利。

終止

一般而言，我們與原材料／電子零件供應商訂立的質量保證框架協議並無載有終止條文。彼等的合約年期通常為一年，倘並無任何訂約方反對重續，則將自動重續一年。

我們與原材料及電子零件供應商訂立的框架協議並無載有關於下達訂單、裝運、訂價及付款條款的條文。該等條文載於我們向供應商發出的採購訂單內，有關詳情載於下文。

下達訂單及付運

本集團將下達採購訂單以進行每宗採購，各採購訂單載列(視乎情況而定)所須產品、設計及規格。

業 務

定價及付款條款

材料的定價以及付款條款將就每宗交易磋商，並將載列於採購訂單。於往績記錄期間，本集團的銷售成本主要以人民幣及美元計值，其分別佔本集團截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間的銷售成本約85.1%、67.6%及72.3%。本集團一般以電匯方式結算採購付款。本集團供應商授出的信貸期介乎發出發票後0日至90日不等。就截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，平均應付貿易款項周轉日數分別約為76.1日、87.8日及79.1日。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，截至二零一六年十二月三十一日止年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間最大客戶捷富電子有限公司（「捷富」）亦為二零一五年的十大供應商之一。此乃由於捷富從事電子零件貿易業務，因此，其不時自我們及向我們購買及出售電子零件。

於往績記錄期間，捷富購買的產品為陽極鋁成形箔、集成電路及徑向引線式鋁電解電容器，而向此客戶出售的產品為貼片式及徑向引線式鋁電解電容器、二極管、三極管及其他原材料。售予捷富及向捷富購買的產品性質上是電子零件，但我們除徑向引線式鋁電解電容器外，不會購買及出售相同的零件。為促使此客戶與我們多做生意，我們於二零一五年向此客戶購買徑向引線式鋁電解電容器。此已證明是成功的策略，因為其已成為我們二零一六年的最大客戶。於二零一六年，我們得出的結論是，向捷富購買的徑向引線式鋁電解電容器的質量並不符合我們的標準，因此我們停止向其購買。另一方面，捷富已注意到我們生產徑向引線式鋁電解電容器的質量，並決定向我們購買此產品。

與此同時，我們沒有與捷富商討銷售與採購的條款，而銷售與採購兩者之間並無關係，且並非互為條件。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，向捷富的銷售金額分別約為0.3百萬港元、13.2百萬港元及5.1百萬港元，佔總收益的0.1%、14.2%及15.6%，而截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，自捷富的購買金額分別約為1.6百萬港元、0.1百萬港元及零，佔總購買的3.0%、0.1%及零。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止兩個財政年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，我們與捷富進行交易所得毛利(包括向捷富銷售工業產品及向第三方銷售從捷富購買的產品)分別約為0.2百萬港元、2.2百萬港元及0.9百萬港元。

除捷富外，於往績記錄期間，概無十大客戶與供應商重疊。

存貨管理

本集團一般主要按其生產所需維持原材料及製成品存貨水平，而生產所需乃參考根據本集團管理層的經驗以及我們的部件及材料監控部門搜集的市場情報作出的市況進行估計。本集團進行定期存貨盤點以作存貨管理，確保進貨出貨記錄準確完整。存貨經計及貨齡後，被視為陳舊的將計提撥備。釐定存貨備抵時，本公司管理層將於報告期末審閱存貨賬齡分析，並識別不再適合使用及不可出售的滯銷存貨。

就買賣業務而言，本集團並無存有任何存貨。當接獲貿易客戶書面形式的訂單時，方會於市場購買所須產品。

職業健康及安全

本集團須遵守中國的地方法律、國家準則及行業準則的規定以維持安全生產環境，並保障僱員的職業健康。有關該等法律法規的進一步資料，請參閱本文件「監管概覽」一節。根據該等規定，未能維持足夠設施或設備以確保安全生產的任何單位，不得從事生產經營活動。在中國經營的單位應當對從業人員進行安全生產教育和培訓，並為其僱員提供安全生產的環境。生產設施及設備的設計、製造、安裝、使用、檢查及維護須符合中國適用國家或行業標準。

本集團已於本集團的生產設施執行安全措施，並制訂安全生產及職業健康安全指引及緊急應變安全手冊，盡量減低僱員受傷的風險。本集團亦於本集團的生產設施就意外預防及安全運作生產機器為僱員開辦培訓課程。

董事確認，於往績記錄期間，本集團已在所有重大方面遵守相關中國健康和工作場所安全監管規定，且並無出現任何事故或投訴，以致對本集團的財務狀況或業務經營造成重大

業 務

不利影響。據本集團中國法律顧問告知，並經地方政府機關確認，於往績記錄期間，本集團概無因違反中國的職業健康及安全法律法規而被實施任何行政處分。

環保合規

本集團業務須遵守相關中國國家及地方環保法律法規，例如《中華人民共和國環境保護法》。該等法律法規監管廣泛環保事宜，例如大氣污染、噪聲排放、廢水及廢料排放。本文件「監管概覽 — 中國監管框架 — 中國的法律及法規 — 環境保護」一節載有本集團適用的環保法律法規概要。

董事相信，本集團的生產流程並無產生環境危害物，且不會以其他方式對環境造成重大不利影響，而本集團的環保措施充分，足以符合所有適用的中國現行地方及國家法規。

本集團於整個生產過程中奉行環境管理，包括確保其空氣污染排放及噪音排放符合中國法律及法規的措施。於二零一六年十一月三十日，本集團取得中國相關環境機關的環境影響評價批准。於二零一六年十二月十七日，本集團取得監察本集團空氣及噪音污染的第三方發出的監察報告。本集團取得中國相關環境機關的排放許可證。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團分別產生零、約35,000港元及72,000港元，為遵守相關環境法律及法規的成本。我們預期，本集團於截至二零一七年十二月三十一日止年度就遵守相關環境法律及法規的成本所產生的年度成本約為88,000港元。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期為止，本集團並無就本集團的生產接獲有關污染的任何通知或警告，本集團亦無因不遵守中國任何環保法律以致面臨中國政府機關的任何罰款、處分或其他法律訴訟，而據董事經作出一切合理查詢後所悉，本公司並無面臨或待決的任何中國環境政府機關就此提起的任何訴訟。

保險

本集團已投購以下各段所載的保單。

業 務

僱員補償保險

本集團已遵照中國及香港的法律法規為本集團僱員向養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險以及社會保險供款。

機器保險

就東莞生產廠房而言，本集團已針對火災、偷竊導致的虧損或損害等投購承保生產設備及若干存貨的保險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期為止，本集團並無根據其保單作出任何重大申索，且自其開始營運以來，並無遭受任何重大業務中斷，而本集團亦無就其產設施而遭到任何重大虧損或損害。

董事認為，就本集團現有業務經營及通行行業常規而言，現有承保範圍充分且符合行業慣例。本集團將就本集團的承保範圍繼續檢討及評估本集團的風險概況，並按本集團在中國及香港的業務需要及行業常規，對保險常規作出必須及恰當調整。

產品責任保險

本集團並無投保任何產品責任保險，董事認為此與行業慣例一致。

對沖

本集團面對貨幣風險。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，本集團分別約84.0%、70.4%及74.5%的銷售以人民幣及美元（並非弘峰科技的功能貨幣）結算，而本集團截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年四月三十日止四個月期間分別約85.1%、67.6%及72.3%的銷售成本並非以弘峰科技的功能貨幣結算。韶關弘峰及東莞首科並無面對貨幣風險，因為彼等的銷售及銷售成本均以其功能貨幣人民幣結算。

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團並無針對貨幣風險或利率風險訂立任何對沖交易。儘管本集團日後可尋求訂立對沖交易，惟貨幣或利率對沖交易的可得性及成效可能有限，而本集團或未能成功或完全不能成功對沖所面對的貨幣風險或利率風險。

業 務

僱員

員工數目及按職能劃分僱員

於二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日及二零一七年四月三十日以及最後實際可行日期，本集團分別有合共132名、140名、143名及154名僱員。本集團僱員駐於中國及香港。

下文載列於最後實際可行日期按職能劃分的本集團僱員數目：

	香港	中國	總數	佔總數 百分比
行政及管理	2	4	6	3.9
生產線工人	0	80	80	51.9
技術人員	0	13	13	8.4
銷售及營銷	3	6	9	5.8
採購	0	1	1	0.7
品質管理	0	16	16	10.4
存貨管理及物流	0	11	11	7.1
研發	0	4	4	2.6
財務及會計	2	5	7	4.6
總務及其他	0	7	7	4.6
總計	<u>7</u>	<u>147</u>	<u>154</u>	<u>100.0</u>

與員工的關係

董事認為，本集團一直與其僱員維持良好關係。董事確認，本集團已遵守中國及香港所有適用勞工法律法規。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期為止，本集團並無任何工會。董事確認，往績記錄期間內，本集團並無與其僱員出現任何重大問題，或因勞資糾紛而導致其營運受干擾，或本集團於挽留資深員工或熟練人手方面有任何困難。

培訓及招聘政策

董事相信，員工質素對維持本集團經營及生產效率以及本集團產品質量的一致性功不可沒。本集團擬盡最大努力延攬及挽留恰當及適合人員服務本集團。本集團按持續基準評估

業 務

可用人力資源，並將決定是否須順應本集團業務發展增聘人手。我們的香港辦事處主要依賴網上的招聘廣告。就於中國招聘而言，我們一般毋須刊登招聘廣告，原因為應徵者一般親身直接於東莞生產廠房申請應徵。本集團向其僱員提供有關經營安全等事宜的員工手冊，說明本集團的內部規則。本集團就技術訣竅、安全教育及工作實用技巧等範疇向本集團員工提供培訓。

薪酬政策

本集團根據中國及香港適用就業法律與每名本集團僱員訂立個別僱傭合約。

香港

在香港，本集團已參與香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》所訂明的強制性公積金。董事確認，於最後實際可行日期，本集團根據上述法例並無重大不合規事宜。

中國

在中國，本集團已參與於二零一零年十月二十八日頒佈並於二零一一年七月一日施行的《中華人民共和國社會保險法》所訂明的基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險以及生育保險，以及於一九九九年四月三日頒佈及施行，並於二零零二年三月二十四日修訂的《住房公積金管理條例》所訂明的住房公積金。董事確認，於最後實際可行日期，本集團根據上述法例並無重大不合規事宜。

物業

下文所載為本集團在中國及香港的物業權益概要。董事確認，於最後實際可行日期，本集團在中國及香港擁有一項物業。

編號	地點	租賃年期	業主	租約主要條款	用途
1.	位於中國廣東省東莞市的生產廠房	二零一七年至二零二一年	科廣電子(東莞)有限公司	月租人民幣65,334.40元	製造及辦事處
2.	位於中國廣東省韶關市的辦事處	二零一七年至二零一九年	廖武及周貴紅	月租人民幣4,000元	辦事處
3.	位於黃竹坑的香港辦事處	二零一六年至二零一七年	毅力達有限公司	月租13,000港元	辦事處
4.	位於長沙灣的香港工場	不適用(本集團擁有此物業)	不適用(本集團擁有此物業)	不適用(本集團擁有此物業)	工場

業 務

於往績記錄期間，本集團於重續租賃時並無出現任何困難。

截至最後實際可行日期，我們沒有進行任何物業活動（定義見創業板上市規則），且我們並無賬面值佔我們總資產15%或以上的單一物業。根據此基礎，我們毋須按照創業板上市規則第8.01A條的規定在本文件中納入任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段有關公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定。該條規定我們須就所有土地及樓宇權益提供估值報告。

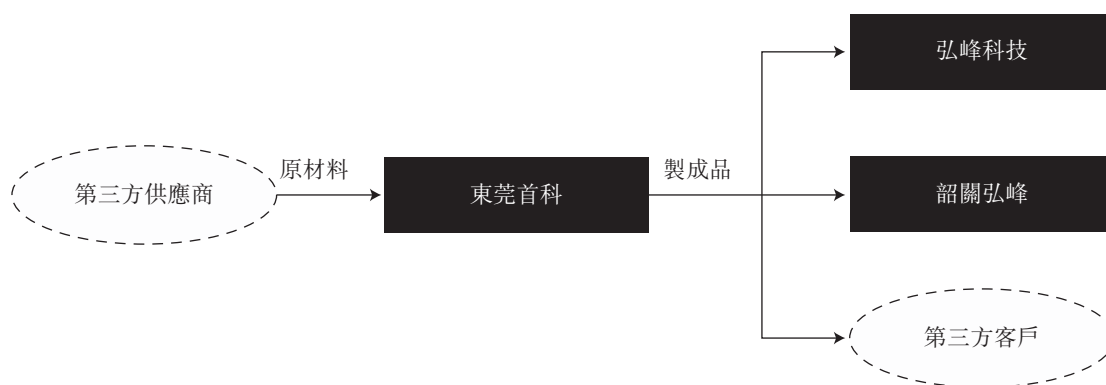
知識產權

本集團為鋁電解電容器開發本身的製造方法。本集團利用專利及商標等各項技術相關知識產權以保障其商業資產及競爭力。

有關本集團知識產權相關的資料，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權」一節。

轉移定價安排

於往績記錄期間，本集團的產品由東莞首科負責生產，部分製成品售予弘峰科技及韶關弘峰以轉售予第三方客戶。



業 務

此外，於往績記錄期間，韶關弘峰亦與弘峰科技進行交易，其中韶關弘峰從東莞首科及第三方供應商採購產品以轉售予弘峰科技。



於往績記錄期間，本集團已委聘獨立稅務顧問（為香港的國際專業會計師事務所的聯屬公司）進行轉移定價研究，以根據（其中包括）中國轉移定價的適用法規及指引就上述關連方交易評估轉移定價安排。

一般而言，關連方之間的交易應符合公平標準。中國的相關轉移定價法規規定若干方法，作為轉移定價分析的合適方法。其中一種有關方法是交易淨溢利法（「**交易淨溢利法**」）。

交易淨溢利法要求使用合適的溢利水平指標（「**溢利水平指標**」），倘被測試方與關連方進行公平交易，經考慮所有事實及情況，該指標可得出被測試方已賺取收入的最可靠計量。就此而言，淨成本加（「**淨成本加**」）溢利及經營溢利率（「**經營溢利率**」）被分別選為東莞首科及韶關弘峰的合適溢利水平指標。

經營溢利率是經營溢利與銷售淨額的比率，適用於韶關弘峰等貿易公司，而淨成本加是經營溢利與總成本的比率，被視為更適用於東莞首科等製造公司。

其後選定合適的可資比較公司，彼等的淨成本加及經營溢利率用作指標，以分別與東莞首科及韶關弘峰的淨成本加及經營溢利率進行比較。

根據指標結果，東莞首科於往績記錄期間內的淨成本加高於可資比較公司建立的淨成本加的中位數。

就韶關弘峰而言，其於二零一五年的經營溢利率高於可資比較公司建立的經營溢利率的中位數。然而，其於二零一六年的經營溢利率低於中位數（即1.41%），並可能受到中國稅務機關對於二零一六年的關連方交易的質疑。

業 務

然而，韶關弘峰於二零一六年的淨收益總額約為人民幣5.2百萬元，經營溢利率為1.05%。董事認為，中國稅務機關實施的任何轉移定價調整將不會超過5,500港元，金額不大。

截至二零一七年四月三十日止四個月期間，韶關弘峰並無與關連公司進行任何交易。

基於該等結果，董事認為，從中國轉移定價角度來看，東莞首科與韶關弘峰於往績記錄期間內進行的交易應合乎公平原則，而本集團的任何轉移定價敞口應不重大。

從香港轉移定價的角度來看，於往績記錄期間，韶關弘峰已按25%的稅率支付中國企業所得稅，高於香港利得稅稅率的16.5%。因此，倘香港稅務局（「稅務局」）實施任何轉移定價調整，韶關弘峰有權根據中港避免雙重徵稅協議申請雙重稅務寬減，應不會額外增加本集團整體的稅項。

上述情況亦適用於東莞首科於二零一五年與弘峰科技的交易。然而，於二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月期間，由於東莞首科合資格成為高新科技企業，並有權享有15%的經減低企業所得稅稅率（即低於弘峰科技的16.5%稅率），稅務局實施的任何轉移定價調整會導致本集團增加稅項，因為存在1.5%的稅項差額。根據弘峰科技於二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月期間來自與東莞首科的關連方交易的收益約14.9百萬港元，根據該1.5%的稅項差額所計算的潛在額外稅項不應超過3,200港元，金額不大。

儘管如上文披露稅項風險並不重大，但如稅務機關日後對本集團以往的定價做法展開調查，則除了聲譽風險外，本集團亦需產生額外開支，並分散管理資源以應付有關調查。

誠如董事所確認，截至最後實際可行日期，中國相關稅務機關及香港稅務局均無就本集團遵守適用轉移定價法規及指引的情況進行任何查詢或調查。控股股東根據彌償契據所作以本公司為受益人的彌償保證將涵蓋於**[編纂]**成為無條件當日或之前本集團轉移定價安排所引致的任何潛在稅務責任及罰款。

業 務

本集團已採取以下措施確保持續遵守中國及香港的相關轉移定價法律及法規：

- 本集團的轉移定價安排由執行董事周女士監察，確保本集團與關連方的交易按符合適用轉移定價指引的公平原則進行；
- 與關連方的交易由本集團的財務及會計團隊妥為記錄、存檔及保管以供審查，而與關連方的交易記錄會每月與本集團公司對賬；
- 本集團的財務及會計團隊將監察與關連方的交易的金額以釐定是否需要製備有關轉移定價的同期文件報告並提交相關稅務機關；及
- 本集團將繼續委聘稅務顧問每年進行轉移定價檢討，以確保本集團的關連方交易按公平原則進行，並參考稅務顧問進行的同期基準研究。周女士將積極參與稅務顧問舉辦的會議和研討會，並將收到有關本集團有主要業務的司法權區的新轉移定價法規及法律的最新資料。

經考慮上述各項，董事認為且獨家保薦人認同有關措施屬充分及有效。請參閱本文件「風險因素 — 本集團的營運可能受轉移定價調整影響」一節以了解本集團有關轉移定價的風險詳情。

法律及合規

董事及中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守相關中國監管規定，亦無重大監管不合規事宜的重大事件導致我們遭任何中國監管機關施加監管措施或罰款。

董事及本公司有關香港法律的法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無監管不合規事宜的重大事件導致我們遭任何香港政府機關提出起訴或施加強制執行措施或罰款。

業 務

控股股東作出的彌償保證

控股股東已訂立彌償契據，據此，控股股東已同意在彌償契據的條款及條件規限下，就本集團不遵守適用法律、規則或法規(包括該等有關本集團業務經營的註冊及特許批給規定者)而於[編纂]成為無條件當日或之前可能產生的任何責任及損失向本集團作出彌償。有關彌償契據的進一步詳情，載於本文件附錄四「法定及一般資料 — E.其他資料 — 1.遺產稅、稅項及其他彌償」一節。

訴訟及申索

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期為止，本集團概無涉及針對本集團提起的任何訴訟及／或申索。

執照及證書

下文所載為於最後實際可行日期本集團於中國及香港的業務所需之重大執照及證書：

執照／證書類型	授出日期	執照／證書屆滿日期
商業登記證(香港)	二零一七年六月七日	二零一八年六月六日
營業執照 (編號91441900086766858N) (東莞首科)	二零一七年一月十二日	二零三三年 十二月二十三日
營業執照 (編號91440200796205019N) (韶關弘峰)	二零一七年四月十二日	二零三六年 十一月二十七日

附註：有關本集團遵照中國適用環保法律法規取得所需批准進一步詳情，請參閱上文「— 環保合規」一節。

董事確認，本集團已就其於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在香港及中國的現有業務經營取得所有相關許可／登記。

據中國法律顧問告知，往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，本集團就經營其於中國的業務，已取得所有相關重要必要執照、許可及批准。

業 務

為確保本集團相關成員公司持續遵守適用規定、法例及法規，本集團財務部以及人力資源及行政部應負責以下各項：

- (i) 識別及審閱本集團經營所需的任何批准、許可、執照及證書，並確保遵守相關法例法規；
- (ii) 識別應提供以作申請／提交的任何資料，例如公司概況、工作經驗、資源、財務資料、管理體系及認證、技術建議、進度表、客戶滿意度等；
- (iii) 指定合適人士／部門以根據通行法例及法規跟進在所訂明的時限內向相關機關提交本集團資料；
- (iv) 倘若及在必要之時向本集團客戶提供上文(ii)所述最新資料；
- (v) 根據法定規定及其他相關法規識別新規定、營運及控制程序；及
- (vi) 就適用規定、法律及法規的所有變動向高級管理層團隊成員提供最新資料。

此外，執行董事及合規主任溫先生連同執行董事周女士及高級管理層團隊負責監督本集團適用規定、法律及法規的持續合規，而本集團亦可能於需要的情況下及需要之時諮詢法律顧問。

內部監控及風險管理

本集團已委聘獨立內部監控顧問以對本集團的內部監控制度(包括財務、營運、合規及風險管理)進行詳細評估，以(其中包括)改善本集團的企業管治等事宜。

獨立內部監控顧問提供內部監控檢討服務，過往曾為若干聯交所[編纂]公司及籌備在香港[編纂]的公司開展內部監控檢討項目。獨立內部監控顧問工作小組包括香港會計師公會、特許公認會計師公會、英國特許管理會計師公會及國際內部審計師協會會員。

業 務

獨立內部監控顧問於二零一六年四月二十一日開始檢討本集團內部監控制度的設計及營運成效，並進行跟進檢討並於二零一七年四月十一日匯報予本公司。

董事與獨家保薦人意見

根據獨立內控顧問進行的跟進檢討，董事確認並獲獨家保薦人認同，本集團的內部監控設計並無重大不足之處。

企業管治

我們不斷努力加強董事會作為負責就我們的基本政策及高層管理事宜作出決策以及監督業務執行的實體所擔當的角色。董事會包括三名獨立非執行董事，確保管理透明度及業務決策及營運的公平性。獨立非執行董事憑藉他們的豐富管理經驗及專門知識，通過提供意見及監督，為提升企業價值作出貢獻。

我們已加強審核制度，確保風險管理及業務監察系統發揮適當功能。我們已成立審核委員會，成員包括三名獨立非執行董事劉先生、黃先生及戚先生，以審閱及監察我們的財務監控、內部監控及風險管理制度的成效。

信貸監控

我們的客戶主要由企業客戶組成。本集團允許其客戶的信貸期為自發出發票日期起計最多90日。我們的財務經理審核各位既有及未來企業客戶的信貸期。授予企業客戶的清還及信貸條款乃參考(其中包括)客戶的付款往績釐定。

新客戶

就我們的新客戶而言(不論他們為我們的轉售商客戶、終端用戶或OEM客戶)，我們的銷售員工須按我們的內部監控政策以(i)要求我們的新客戶提供其商業登記證、稅務登記證、組織機構代碼證的副本，以及(ii)造訪我們的新客戶的廠房及／或辦事處，作為對我們的新客戶的盡職審查一部分。我們的銷售員工繼而須填妥新客戶申請表格以供本集團內部審批，而我們的新客戶獲批授初始信貸額度人民幣30,000元。

業 務

信貸風險管理

為減緩我們就收回應收貿易款項所面臨的信貸風險，我們已採納信貸風險管理政策，以不時審閱及監察應收賬款，包括審閱客戶的付款歷史及記錄，以及僅於對相關客戶的財務狀況進行內部評估並經財務經理批准後提高客戶的信貸額度。針對重大逾期付款，我們已採納程序，包括(i)密切監察重大逾期付款；(ii)根據相關客戶的財務狀況評估風險水平；及(iii)合適的跟進行動(如到訪客戶的辦公室)。

整體而言，管理層將每週審閱各個別債項，並就已逾期24個月的不可收回款項作出足夠的減值虧損。

董事認為，有關應收貿易款項及其他應收款項的減值評估政策及程序屬有效，經考慮對手方的財政實力、我們客戶的信貸歷史及目前市況後，所提供的信貸期按一般商業條款訂立，屬公平合理。此清楚體現在，本集團於截至二零一五年十二月三十一日止年度的應收貿易款項確認減值虧損僅佔營業額的0.4%，截至二零一六年十二月三十一日止年度為零，而截至二零一七年四月三十日止四個月期間為零。