
未來計劃及 [編纂]

業務目標及策略

有關本集團的業務目標及策略，請參閱本文件「業務 — 業務策略」一節。

[編纂]

[編纂] 淨額

經扣除 [編纂] 佣金及與 [編纂] 有關的開支後，[編纂] 淨額估計約為 [編纂] 港元（假設 [編纂] 為每股 [編纂] 港元（即指示 [編纂] 範圍的中間值）及根據 [編纂] 提呈發售 [編纂] 股 [編纂]）。

我們擬將 [編纂] 淨額用於以下用途：

- (i) 約 [編纂] %（相當於約 [編纂] 港元）將用作將本集團貼片式鋁電解電容器的月產能從 50,000,000 件增加至 80,000,000 件；
- (ii) 約 [編纂] %（相當於約 [編纂] 港元）將用作支付第二個生產廠房的首年租金開支，以及安裝及搬遷位於中國廣東省東莞的生產線（於最後實際可行日期我們尚未識別任何目標物業）；
- (iii) 約 [編纂] %（相當於約 [編纂] 港元）將用作研發，包括聘請額外研發員工；
- (iv) 約 [編纂] %（相當於約 [編纂] 港元）將用作品牌推廣及營銷開支；及
- (v) 餘下約 [編纂] %（相當於約 [編纂] 港元）將用作營運資金及其他一般企業用途。

倘最終 [編纂] 定為指示 [編纂] 範圍的上限或下限，[編纂] 淨額將分別增加或減少約 [編纂] 港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少分配 [編纂] 淨額至上述用途。就未有即時用作上述用途的 [編纂] 淨額而言，我們現擬將該等 [編纂] 淨額存放於香港持牌金融機構的計息銀行賬戶。

未來計劃及 [編纂]

佣金及開支

[編纂] 將就根據 [編纂] 初步 [編纂] 的 [編纂] 收取應付 [編纂] 總額 [編纂] % 的 [編纂] 佣金。按 [編纂] 每股股份 [編纂] 港元 (即 [編纂] 指明範圍的中間值) 計算，費用及佣金總額連同聯交所 [編纂] 申請費、聯交所交易費、證監會交易徵費、法律及其他專業費用、印刷及與 [編纂] 有關的其他開支，目前估計合共約為 [編纂] 港元 (根據每股 [編纂] 港元的 [編纂] (即指示 [編纂] 範圍的中位數) 計算)，將由本公司承擔。

實施計劃

根據上述本集團的業務目標及策略，為實施增加本集團鋁電解電容器的產能、開始生產新產品、繼續研發工作、在中國設立第二個生產廠房及推廣我們品牌產品的業務策略，下文載列本集團由最後實際可行日期至二零一九年六月三十日止每六個月期間的實施計劃。謹請留意，實施計劃乃按照下文「— 基準及假設」一節所述的基準及假設制定。該等基準及假設涉及許多不確定因素及不可預知的因素，尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素。

由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] (概約)	實施計劃
增加本集團貼片式鋁電解電容器的產能	[編纂] 港元	透過購入額外機器將其貼片式鋁電解電容器的月產能由50百萬件擴充及發展至70百萬件，包括但不限於十六部釘卷機、十一部組立機、六部老化機、五部打印機、四部貼片上帶及測試機、三部打印貼片上帶測試機、一部切箔機及一部X光機。

未來計劃及 [編纂]

業務策略	[編纂] (概約)	實施計劃
在中國廣東省東莞設立第二個生產廠房	零	為中國廣東省東莞的第二間生產廠房物色合適的租用物業、支付租賃按金及首年租金，以及為準備安裝生產線而進行合適的裝修工程。 安排重置現有的徑向引線式鋁電解電容器生產線。
推廣我們品牌產品	[編纂] 港元	額外銷售員工的薪酬，以籌辦營銷活動推廣本集團的品牌產品。
截至二零一八年六月三十日止六個月：		
業務策略	[編纂] (概約)	實施計劃
增加本集團貼片式鋁電解電容器的產能	[編纂] 港元	透過購入額外機器將其貼片式鋁電解電容器的月產能由70百萬件擴充及發展至76百萬件，包括但不限於三部釘卷機、三部組立機及三部貼片上帶及測試機。
在中國廣東省東莞設立第二個生產廠房	[編纂] 港元	支付租賃按金及首年租金，以及為準備安裝生產線而進行合適的裝修工程。 安排重置現有的徑向引線式鋁電解電容器生產線。

未來計劃及 [編纂]

業務策略	[編纂] (概約)	實施計劃
繼續研發工作	[編纂] 港元	額外研發員工的薪酬。
推廣我們品牌產品	[編纂] 港元	額外銷售員工的薪酬，以籌辦營銷活動推廣本集團的品牌產品。

截至二零一八年十二月三十一日止六個月：

業務策略	[編纂] (概約)	實施計劃
增加本集團貼片式鋁電解電容器的產能	[編纂] 港元	透過購入額外機器將其貼片式鋁電解電容器的月產能由76百萬件擴充及發展至80百萬件，包括但不限於四部釘卷機、一部老化機、兩部打印機、兩部貼片上帶及測試機、一部切箔機及一組輔助設備。
在中國廣東省東莞設立第二個生產廠房	[編纂] 港元	支付租金及裝修開支。
繼續研發工作	[編纂] 港元	額外研發員工的薪酬。
推廣我們品牌產品	[編纂] 港元	額外銷售員工的薪酬，以籌辦營銷活動推廣本集團的品牌產品。

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] (概約)	實施計劃
增加本集團貼片式鋁電解電容器的產能	[編纂]港元	購入額外機器，包括但不限於一部釘卷機、兩部組立機及兩部老化機。
在中國廣東省東莞設立第二個生產廠房	[編纂]港元	支付租金及裝修開支。
推廣我們品牌產品	[編纂]港元	額外銷售員工的薪酬，以籌辦營銷活動推廣本集團的品牌產品。

基準及假設

董事編製直至二零一九年六月三十日的實施計劃時已採納以下主要假設。

- (a) 本集團將擁有足夠財務資源以應付於本集團未來計劃所涉期間內的計劃資本開支及業務發展需求；
- (b) 本文件所述本集團各項未來計劃的資金需求不會出現有別於董事估計金額的變動；
- (c) 香港、中國或本集團任何成員公司經營或將經營業務及提供或將提供產品的任何其他地方的現有政治、法律、財政或經濟狀況不會出現重大變動；
- (d) 本集團不會受到本文件「風險因素」一節所載任何風險因素的嚴重影響；
- (e) 香港、中國或本集團任何成員公司經營或將經營或註冊成立所在的任何其他地方的基礎(例如通脹及利率)或稅率不會出現重大變動；

未來計劃及[編纂]

- (f) [編纂]將按照本文件「[編纂]的架構及條件」一節及如該節所述完成；
- (g) 本集團能夠留住客戶及供應商；
- (h) 本集團將能挽留管理層及主要營運部門的主要員工；及
- (i) 本集團將能按與本集團於往績記錄期間內大致相同的方式繼續營運，本集團亦將能執行發展計劃，而不會出現以任何方式對營運或業務目標產生不利影響的任何干擾。

進行[編纂]的理由及[編纂]

進行[編纂]的理由

為實施本集團的業務策略，於本集團將收取的[編纂]總[編纂]淨額約[編纂]港元中，約[編纂]港元或[編纂]%的[編纂]淨額將需於二零一七年十二月三十一日前動用，約[編纂]港元或[編纂]%的[編纂]淨額將需於二零一八年十二月三十一日前動用，餘額約[編纂]港元將於二零一九年動用，進一步詳情於本節載述。

鑒於本集團的流動資產淨值水平及債務淨額狀況，通過[編纂]，本集團將可在股票市場集資以供實施其業務策略，而不會造成流動資金問題。

董事亦認為，[編纂]可讓本集團建立較廣闊的股東基礎，並提高其品牌認知度及知名度。本集團自有品牌產品的客戶以轉售商為主，轉售商繼而將本集團產品轉售予本集團產品的直接用戶（主要為各種電器的製造商）。[編纂]將提高本集團於尚未成為本集團客戶的電子產品製造商之中的品牌認知度。作為[編纂]公司亦將增強潛在終端用戶的信心，並為本集團成為該等潛在終端用戶的合資格供應商帶來潛在機遇。

[編纂]將讓本集團踏足資本市場，進行支持本集團未來業務發展可能所需的企業融資活動。董事亦相信本集團於[編纂]後可從金融機構取得條款較為有利的債務融資，此乃由於[編纂]公司在財務資料及營運方面具較高透明度。

[編纂]的分析

本集團將收取的[編纂]淨額，經扣除相關開支後估計將約為29.5百萬港元。董事目前計

未來計劃及[編纂]

劃將本集團將收取的[編纂]淨額用作提高本集團鋁電解電容器的產能、開始生產新產品、繼續研發工作、在中國設立第二個生產廠房及推廣我們品牌產品。

根據國富浩華報告，鋁電解電容器的環球市場於二零一一年至二零一五年期間按2.1%的複合年增長率增長，預期於二零一六年至二零二零年期間按3.0%的複合年增長率增長。於二零一五年佔鋁電解電容器環球市場37%的中國市場預計於二零一六年至二零二零年期間按12.0%的複合年增長率增長。中國的預測增長率較高是由於中國已成為全球最重要的電子消費品、資訊及通訊產品以及其他工業產品的生產基地及市場，使鋁電解電容器需求穩步上升。

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。

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。

由於本集團製造業務所產生的收益由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，而本集團贴片式鋁電解電容器生產設施的使用率於二零一六年已達89.1%，故董事相信本集團須擴展相關生產設施，以把握國富浩華報告所預測的市場增長、加強成本控制從而對供應商擁有較高議價能力，及維持甚至增加其市場佔有率。

如「業務 — 業務策略」一節所述，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我們的產品，並需要(其中包括)達到維持低成本所需的規模經濟。

未來計劃及[編纂]

我們的貼片式鋁電解電容器使用率高，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，為遠到我們在產品定價方面維持競爭力的短期業務策略，我們擴大產能的計劃是不可或缺的一步。

本集團的擴充計劃，亦讓我們有提高市場佔有率份額的空間及鞏固我們在中國貼片式鋁電解電容器生產商中排名首十位的地位，從而有助我們提高品牌知名度，增加研發工作的資源，以及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。

董事認為將本集團貼片式鋁電解電容器的產能於兩年間由每月50百萬件增至每月80百萬件(即60%的增長)並非不合理，原因如下：

- 根據上述的實施計劃，產能於二零一七年將僅增加40%，並將於二零一八年進一步增加14.3%。根據國富浩華報告，過往中國的貼片式鋁電解電容器市場規模於二零一二年至二零一五年期間一直按14.1%的複合年增長率增長，而本集團所出售的貼片式鋁電解電容器於二零一五年至二零一六年期間由約258百萬件增至約423百萬件，即64.0%的增長；
- 本集團於二零一六年在中國及環球市場的貼片式鋁電解電容器的市場佔有率分別僅約為0.9%及0.4%。雖然行業的大型參與者難以取得重大增長，但董事相信，基於本集團的產品品質及多年來所建立的聲譽，如本集團般的小型參與者不難取得勝於市場的表現；
- 國富浩華報告預測，鋁電解電容器(貼片式及徑向引線式)的單位價格於二零一六年至二零二零年間將以每年0.3%的速度下跌，此乃由於(其中包括)主要原材料(即鋁)的價格持續下降及競爭者數目不斷上升。更大型的生產基地將讓本集團對供應商擁有較高議價能力，並取得維持其產品價格競爭力所需的規模經濟效應。

未來計劃及 [編纂]

- 本集團貼片式鋁電解電容器生產線的使用率由截至二零一五年十二月三十一日止年度的60.4%大幅增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度的89.1%，並進一步增加至截至二零一七年四月三十日止四個月期間的95.9%；
- 截至二零一七年四月三十日止四個月期間，製造業務的分部收益較二零一六年同期增加85.8%；及
- 於最後實際可行日期，我們貼片式鋁電解電容器的手頭訂單已超出我們目前的產能。

東莞生產廠房現時並無足夠空間放置擴產所需的額外生產機器。本公司計劃於中國廣東省東莞尋找合適場所，並將徑向引線式鋁電解電容器的現有生產線遷往新生產廠房，令現有的東莞生產廠房備有所需空間以安裝擴展貼片式鋁電解電容器生產的新機器。隨著二零一八年十二月三十一日前我們增加產能的實施計劃完成，利用我們東莞生產廠房的現有物業生產線及中國廣東省東莞的第二間生產廠房生產線，本集團的貼片式鋁電解電容器將由每月50百萬件增加60%至每月80百萬件。董事認為，將徑向引線式鋁電解電容器的現有生產線搬遷至中國廣東省東莞的第二間生產廠房的成本並不重大。

本集團亦計劃繼續我們的研發工作，聘請更多研發員工以提升生產效率、減少成品損耗及降低生產設備的保養頻率。

董事相信長遠而言，當我們日後建立起可靠製造商的聲譽時，我們的品牌產品將具有較高的毛利率。因此透過營銷活動推廣我們的品牌產品及建立直銷團隊對我們非常重要。

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。

未來計劃及 [編纂]

總括而言，由最後實際可行日期直至二零一九年六月三十日，本集團業務目標及策略的實施將由本集團將收取的[編纂]淨額提供資金，方式如下：

	截至以下日期止六個月					佔總[編纂] 淨額百分比
	最後實際 可行日期至	二零一八年	二零一八年	二零一九年	總計	
	二零一七年 十二月三十一日	六月三十日	十二月三十一日	六月三十日		
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	
增加本集團貼片式鋁電 解電容器的產能	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]%
在中國廣東省東莞設立 第二個生產廠房	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]%
繼續研發工作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]%
推廣我們品牌產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]%
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]%

董事認為，本集團將收取的[編纂]淨額以及本集團的內部資源及提供予本集團的現有銀行融資將足以為本集團截至二零一九年六月三十日止年度的業務計劃提供資金。

倘本集團將收取的[編纂]淨額並非須即時用於上述用途，董事目前計劃將該等[編纂]淨額存入於認可金融機構開立的短期計息存款戶口。