

概覽

我們為一家網絡產品製造商，專注於無線網絡產品設計及開發，產品主要作家用及小規模商業應用。我們主要於中國經營業務。我們的主營產品為路由器，用於向多種設備提供有線及無線數據傳輸，同時維持與調製解調器之間的有線連接。我們亦製造及出售其他有線及無線網絡產品，如以太網交換機、局域網網卡、Wi-Fi模塊及接入端口以及非網絡產品（例如移動電源及USB集線器）。

於往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售(i)EMS產品（包括我們的共同開發產品及其他EMS產品）；(ii)品牌產品；及(iii)OEM產品；及提供加工服務。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的收入分別約為537.7百萬港元、512.2百萬港元及246.4百萬港元。

我們的EMS產品乃根據我們的設計方案及規格，或根據我們的設計方案及客戶提供的規格為客戶製造的產品。我們的EMS產品包括(i)共同開發產品；及(ii)其他EMS產品。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們收入的約59.1%、63.0%及56.7%分別來自EFM的品牌*ipTIME*下的共同開發產品。品牌*ipTIME*為韓國知名網絡產品品牌。根據弗若斯特沙利文報告，於2016年，以品牌*ipTIME*銷售的消費級路由器的零售收入佔韓國的零售消費級路由器總收入的約73.2%。

我們的品牌產品為以「TOTOLINK」品牌銷售的網絡產品。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月我們收入的約14.5%、16.8%及21.0%分別來自品牌產品。我們的市場遍佈亞洲不同地區。根據弗若斯特沙利文報告，2016年，我們於越南、香港及台灣消費級路由器市場分別約佔1.2%、4.6%及4.7%的市場份額。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們收入的約73.6%、79.8%及77.7%分別源於銷售共同開發產品及品牌產品。除製造及銷售共同開發產品、其他EMS產品及品牌產品外，我們亦按OEM基準供應非網絡產品。

我們供應廣泛的優質網絡產品，以滿足不同Wi-Fi速率及不同無線網絡標準。我們的無線路由器可將共同開發產品及品牌產品的Wi-Fi速率分別提升至2.6Gbps及1.9Gbps的數據速率。我們的產品組合包括目前開發的802.11ac（第五代無線網絡標準之一）及802.11 b/g/n（較舊版本的無線網絡標準）網絡協議。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們向客戶銷售60多款不同型號的品牌產品。

我們致力於透過將產品組合擴充至更多非網絡產品以進一步擴張業務。憑藉製造無線網絡產品的專業技術，我們於往績記錄期間供應附帶無線功能的便攜式消費級運動攝影機。我們於2015年開始供應其他非網絡產品，比如移動電源。

我們已採納嚴格的質量控制措施，以此維持客戶的高質量標準預期。從原材料及組件

運抵工廠至成品交付之前，我們在生產過程的各個階段進行多種測試。自2009年8月起，我們的質量管理體系獲授國際ISO9001證書，以此證明我們的質量控制標準。

因此，我們對我們生產過程之可靠性充滿信心。我們對品牌產品（電源適配器及相關配件除外，我們對該等產品提供長達12個月的質保期）提供長達三年的質保期，而根據弗若斯特沙利文報告，網絡設備製造業的平均質保期僅為一年。

我們已在全球為品牌產品構建廣泛的銷售及分銷網絡。我們主要透過我們的分銷商出售我們的品牌產品。於2017年6月30日，我們在40個國家及地區擁有逾65家分銷商。我們的分銷商數目由2015年1月1日的40多家增至2017年6月30日的逾65家。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們銷售品牌產品獲得的收入分別約為77.9百萬港元、86.2百萬港元及51.7百萬港元，分別佔我們總收入的約14.5%、16.8%及21.0%。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們向亞洲客戶銷售品牌產品獲得的收入分別佔我們總收入的約10.3%、12.1%及16.9%。

我們經營的行業需要技術及產品創新維持競爭力。因此，我們相當重視研發能力。我們擁有專業的研發團隊，負責我們網絡產品之研發。由於我們研發團隊的努力，我們擁有多項專利及軟體版權。於最後實際可行日期，我們在中國擁有七項註冊實用新型專利、四項註冊外觀設計及八項軟體版權。

於往績記錄期間，我們在中國深圳擁有逾14,000平方米生產基地，年產能約8.5百萬件網絡產品，包括路由器、以太網交換機、局域網網卡以及Wi-Fi模塊。於2015年6月，我們訂立了一份土地使用權租賃協議，以於越南租用約13,000平方米的地塊A土地使用權，租期自2015年6月26日至2058年3月19日止。越南地塊A生產基地的建設已於2017年1月完工，其規劃年產能約為3.6百萬個路由器（假設我們的生產線一年內每月運作25天每天22個小時）。我們已於2017年10月底開始試產。我們相信，越南的新工廠會提高我們的產能。我們初步採用兩條SMT生產線、兩條DIP生產線及兩條包裝生產線於越南工廠進行計劃生產，主要生產802.11 b/g/n協議的網絡產品及中低端4G LTE路由器。此外，我們預期越南工廠的單位生產成本將低於中國相同產品的單位生產成本。

於2016年4月，我們訂立了另一份土地使用權租賃協議，據此，我們於越南租用約12,000平方米的土地使用權，租期自2016年4月7日至2058年3月19日止（「地塊B」），以供日後開發之用。我們已於2017年1月取得地塊B的土地使用權及所有權證書。租用地塊B土地使用權乃經考慮以下各項後進行：(i)慮及相關時間的市價，代價僅佔本集團截至2016年12月31日止年度收入的約0.9%，實屬合理；(ii)本集團的資產基礎會更穩固；及(iii)憑借在毗鄰地塊A的區域

內新增一塊土地，本集團可靈活滿足未來業務發展的需求。本集團就地塊B仍無任何具體計劃且擬根據將來市況開發地塊B。

我們計劃在多個我們認為產品具有市場潛力的新興亞洲國家通過僱用多家分銷商提高市場滲透率。憑藉我們多樣化的優質網絡產品、我們廣泛的銷售及分銷網絡、強大研發能力及我們產能的增長計劃，我們相信自身具備把握產品商機的有利條件。

我們的競爭優勢

我們的董事相信，我們擁有以下競爭優勢：

在網絡產品行業的知名品牌及彪炳往績

我們在網絡產品製造及銷售方面擁有彪炳往績。我們的歷史可追溯至1999年吉翁香港成立之時。我們自2004年起生產網絡產品。自2004年起，我們一直經營我們的深圳生產基地逾10年並自2012年起開始製造我們的品牌產品「TOTOLINK」。

我們的共同開發產品在韓國享有強大品牌知名度且我們已在我們經營所在的市場建立我們自有的品牌知名度。於往績記錄期間，我們收入的約73.6%、79.8%及77.7%分別源於在韓國以品牌*ipTIME*銷售共同開發產品及在「TOTOLINK」品牌下銷售我們的品牌產品。品牌*ipTIME*為韓國知名網絡產品品牌。根據弗若斯特沙利文報告，於2016年，以品牌*ipTIME*銷售的消費級路由器零售收入佔韓國的零售消費級路由器總收入的約73.2%。鑒於2016年12月31日我們於「TOTOLINK」品牌下的品牌產品已銷往逾40個國家及地區，「TOTOLINK」已然成為國際品牌。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的收入約10.3%、12.1%及16.9%分別來自向亞洲的客戶銷售我們的品牌產品。我們的品牌「TOTOLINK」於2016年於越南、香港及台灣消費級路由器市場分別約佔1.2%、4.6%及4.7%的市場份額。

我們相信，我們的彪炳往績、強大品牌知名度及可靠性將促進我們的產品推廣，提高產品接納度，並推進我們的業務擴張。憑藉製造無線網絡產品的專業技術，我們於往績記錄期間供應附帶無線功能的非網絡產品——便攜式消費級運動攝影機。我們於2015年開始供應其他非網絡產品，比如移動電源。

多樣化優質產品組合

我們供應廣泛的優質網絡產品，以滿足不同Wi-Fi速率及不同無線網絡標準。我們的產品組合包括目前開發的802.11ac（第五代無線技術之一）及802.11 b/g/n（較老版本的無線網絡標準）網絡協議。我們無線路由器目前可將共同開發產品及品牌產品的Wi-Fi速率分別提升至2.6Gbps及1.9Gbps的數據速率。採用第五代(802.11ac)無線技術的共同開發產品可同時在5GHz頻段上使用1.8Gbps及在2.4GHz頻段上使用800Mbps。我們的品牌產品使用第五代(802.11ac)無線技術，同時在5GHz頻段上使用1.3Gbps及在2.4GHz頻段上使用600Mbps。於往績記錄期間，

我們向客戶銷售60多款不同型號的品牌產品。我們相信，我們能透過供應多樣化產品組合向不同市場擴張業務。有關我們強大的研發能力之詳情，請參閱本節「我們的競爭優勢 — 強大的研發能力」。

我們參考特定國家／地區的基礎設施提供不同款式的網絡產品。舉例而言，根據弗若斯特沙利文報告，2016年韓國的互聯網使用率／滲透率約為41.1%，遠高於越南的約10.4%的互聯網使用率／滲透率。前述差異乃由於各相關國家的先進技術基礎設施、政府資本投資、政策支持及支出以及終端用戶的認知所致。該直接關聯令我們向韓國銷售我們的先進網絡產品多於向越南銷售的先進網絡產品。

我們對我們產品的質量引以為傲。我們已採納嚴格的質量控制措施，以維持我們產品的高質量標準。從原材料及組件運抵工廠至交付成品之前，我們在生產過程的各個階段進行多種測試。自2009年8月起，我們的質量管理體系獲授國際ISO9001證書，以此證明我們的質量控制標準。由於我們在生產過程中採納嚴格質量控制措施，我們對我們生產過程的可靠性充滿信心。我們對品牌產品（電源適配器及相關配件除外，我們對該等產品提供長達12個月的質保期）提供長達三年的質保期，而根據弗若斯特沙利文報告，網絡設備製造業的平均質保期僅為一年。

成熟的亞洲客戶基礎，及我們品牌產品於全球的廣泛銷售及分銷網絡

我們的客戶可大致分成三類：(i)我們的EMS客戶，主要包括EFM（即我們共同開發產品的客戶）；(ii)我們的分銷商及代銷人，即我們品牌產品的客戶；及(iii)我們的OEM客戶。

EFM位於韓國。我們自2004年起一直與EFM維持業務關係，且我們已與EFM訂立買賣協議，自2015年4月起至2018年3月為期三年。於往績記錄期間，我們的前五大其他EMS客戶主要在韓國、中國、香港及巴西，且於往績記錄期間我們的前五大其他EMS客戶與我們維持業務關係的時間介乎兩至八年不等。

於2017年6月30日，我們在40個國家及地區擁有逾65家分銷商。我們的分銷商數目由2015年1月1日的逾40家增至2017年6月30日的逾65家。於往績記錄期間，我們與五家最大分銷商維持業務關係的時間介乎少於一年至六年不等。

於往績紀錄期間，我們的OEM客戶位於韓國及美國，我們於往績記錄期間與OEM客戶的業務關係最多為三年。自2017年4月以來，我們與其中一名OEM客戶並無訂立新交易，因為該客戶於我們授予的信貸期內並無結算其購買金額。

於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們自老客戶（包括EFM、我們的分銷商及代銷人、我們的品牌產品客戶及我們的其他EMS客戶和OEM客戶）產生的收入分別約為528.4百萬港元、483.7百萬港元及225.3百萬港元，分別佔總收入的約98.3%、94.4%及91.4%。於往績記錄期間，我們的收入主要來自向亞洲的

客戶銷售產品。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，向亞洲的客戶銷售產品產生的收入分別約為491.0百萬港元、477.4百萬港元及216.6百萬港元，分別佔我們總收入約91.3%、93.2%及87.9%。

強大的研發能力

我們相當重視研發能力。於最後實際可行日期，我們研發部門的專門團隊擁有59名工程師，負責我們網絡產品之研發。於往績記錄期間，我們已就推出市場的新款產品取得符合評估部門要求標準的30多份測試報告。

我們研發部門由肖先生管理。有關肖先生的資質及經驗之更多詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」。肖先生帶領其團隊在我們的專業硬件及測試研發基地(總部位於我們設在中國深圳的生產基地)設計及安裝產品的硬件元器件。我們的軟體測試及研發基地位於中國西安及深圳。

我們工程師包括電子工程師、機械工程師、軟體工程師、硬件工程師、結構工程師、應用工程師、設計工程師、產品工程師、售前售後工程師、文案及測試工程師，彼等超過三分之一持有相關專業文憑。我們的董事相信，我們的工程師擁有推動業務發展所需的職業素養。由於我們研發團隊的努力，我們擁有多項專利及軟體版權。於最後實際可行日期，我們在中國擁有(i)七項註冊的實用新型專利；(ii)四項註冊外觀設計；及(iii)八項軟體版權。

作為一家網絡產品製造商，鑒於無線網絡標準頻繁變動且業內技術變更快速，擁有及時開發新型產品以維持我們的業務及保持競爭力的能力對我們至關重要。根據弗若斯特沙利文報告，802.11ac協議路由器於2013年推出。我們於2013年1月開始研發802.11ac協議路由器及於2013年6月後不久成功推出我們的首款802.11ac協議路由器。根據弗若斯特沙利文報告，802.11ac被認為正逐漸成為無線網絡標準的主流。於往績記錄期間，我們已推出逾20款應用802.11ac協議的新路由器，並已錄得來自銷售802.11ac協議路由器的收入增長。鑒於802.11ac協議的預期廣泛應用，我們預計802.11ac協議產品的銷量將繼續增長。此外，於往績記錄期間，我們已開發諸如GPON無線路由器及4G LTE路由器等新產品。截至2017年6月30日止六個月，我們開發的4G LTE路由器貢獻收入約1.2百萬港元。於2017年8月，我們已獲得客戶X購買我們開發的4G LTE路由器訂單，總款額約8.5百萬港元。根據弗若斯特沙利文報告，配備4G LTE技術的移動熱點及GPON路由器的需求預期將持續推動網絡設備製造市場的發展。據估計，由於4G LTE技術在印度、東南亞等發展中地區廣泛應用，預計4G LTE用戶數量將有所增長。此外，於2017年7月，我們開始研發可在5GHz頻段及2.4GHz頻段分別以1.8Gbps及800Mbps速度工作的品牌AC2600系列雙頻路由器，其可令Wi-Fi速度高達2.6Gbps，我們的目標是於2017年12月推出該路由器。

於2008年，得益於我們的研發能力及舉措，吉翁深圳首次於中國獲深圳市科技和信息局評為深圳市「高新技術企業」及其後獲批准為2011年至2014年及2015年至2018年中國高新技術企業。作為中國高新技術企業，吉翁深圳可享有15%的優惠所得稅率（根據中華人民共和國企業所得稅法，自25%的統一企業所得稅稅率基礎上降低）。我們計劃繼續加大研發設施和人員投入，因為我們相信此舉是我們持續發展及獲取成功之關鍵。於往績記錄期間，我們截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月的研發開支分別約為15.7百萬港元、18.0百萬港元及9.8百萬港元。

經驗豐富的專業管理團隊

我們的董事及高級管理層由能力出眾、經驗豐富並擁有網絡產品行業廣博知識的人士組成。我們的絕大多數董事及高級管理成員於網絡產品行業至少擁有七年經驗。有關更多詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」。

我們董事及高級管理層團隊的遠見卓識和深厚知識有助於我們制定及實施良好的業務策略，評估及管理風險，預測行業趨勢變化，及把握重大市場機遇。我們相信，管理團隊的豐富經驗、領導力、遠見及驅策力一直是我們取得成功的關鍵，並將繼續為我們的未來發展貢獻力量。

業務策略及未來計劃

在潛力看好的亞洲新興市場及其他市場增加我們品牌產品的市場滲透率

於往績記錄期間，我們品牌產品的收入及毛利均錄得增加。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們品牌產品的毛利率分別約為19.2%、24.8%及24.6%，此遠高於同期我們其他產品的毛利率。我們相信，提高我們品牌產品的市場滲透率能夠提高我們的品牌知名度及增強盈利能力，從而讓我們受益。

我們在中國、香港、越南及台灣均設有附屬公司，我們相信，憑藉我們強大的地域覆蓋，我們將能在亞洲新興市場佔據主動地位，同時在其他潛力看好的市場尋求機遇。我們擬開發亞洲新興市場，重點目標是越南、泰國及菲律賓市場。我們計劃增聘四名銷售人員，專門在該等新興市場銷售產品及在海外推出更多的促銷活動和廣告。

我們預期利用股份發售所得款項淨額約9.2%提高我們品牌產品在亞洲新興市場的市場滲透率。

提高生產能力及降低生產成本

於往績記錄期間，我們現有生產基地的使用率有所提高，且我們預計我們的生產需求將進一步增長。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們沙井生產基地的年利用率分別為68.9%、75.8%及57.5%，而由於中國農曆新年期間我們生

產暫停，下半年生產需求一般較高，截至2017年6月30日止六個月的利用率有所下降。截至2015年及2016年12月31日止年度，年利用率均高於下半年，各期間12月份的利用率分別約為95.3%及125.6%。儘管我們生產設施的年均利用率未達到最高水平，我們須於往績記錄期間若干月份（一般接近年底或年初）將我們的部分生產流程（即表面貼裝流程）外包予獨立加工廠，此舉乃作為生產需求超過或接近我們最大產能時的應急措施。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，來自該等外包工作的分包服務費分別約為2.3百萬港元、零及1.9百萬港元，分別佔我們同期銷售成本總額的約0.5%、零及0.9%。

此外，為維持我們的競爭優勢及盈利水平，我們能以較低成本生產產品而不影響產品質量乃至關重要。考慮到中國的勞工成本增加及生產需求的增長，我們計劃通過(i)在我們越南的新生產基地製造及(ii)為我們的沙井生產基地引入自動化系統來提高我們的產能及降低生產成本。

在我們越南的新生產基地製造

於2015年6月，我們訂立了一份土地使用權租賃協議，以於越南租用地塊A的土地使用權。越南地塊A新工廠的建設已於2017年1月完工。我們已於2017年10月底開始試產。

我們在地塊A上興建的越南工廠的計劃生產將首先啟用兩條SMT生產線、兩條DIP生產線及兩條包裝生產線，其初步規劃年產能為3.6百萬個路由器（假設我們的生產線一年內每月運作25天每天22個小時）。有關我們地塊A上越南工廠的初步計劃年產能之詳情，請參閱本節「一 生產 — 於越南新建的生產基地 — 估計產能及計劃生產」。於起步階段，我們計劃主要利用越南生產基地生產802.11 b/g/n協議的網絡產品及中低端4G LTE路由器，原因是由於有關產品在中國生產成本太高，我們計劃將於越南生產基地專注於生產複雜程度及所需技術等級較低的產品，而沙井生產基地將成為級別較高的生產中心。

於2016年4月，我們訂立另一份土地使用權租賃協議，據此我們租用越南地塊B的土地使用權，以供日後開發之用。我們已於2017年1月取得地塊B的土地使用權及所有權證書。我們計劃在地塊B上興建另一個工廠，但我們尚未就地塊B制訂詳細的開發規劃。

由於沙井生產基地有業權瑕疵且我們面臨搬離風險，我們認為，在越南成立我們的新生產基地亦可減輕我們在須搬離沙井生產基地的情況下對我們的經營造成的潛在影響。有關我們沙井生產基地業權瑕疵的詳情，請參閱本節「一 物業 — 我們租賃物業的瑕疵」。

有關我們於越南擴張業務的詳情，請見本節「一 生產 — 於越南新建的生產基地」。

為我們的沙井生產基地引入自動化系統

我們認為，鑒於中國的勞工成本增加，有必要提高沙井生產基地的自動化水平。根據弗若斯特沙利文報告，中國的平均月工資從2015年的768.6美元增加約8.5%至2016年的833.9美元，且預期由2017年至2021年將繼續按約8.5%的複合年增長率增加。

因此，我們計劃為沙井生產基地引入自動化系統，以各種自動化機器取代若干生產人員。通過此舉，我們生產過程的若干工序(如表面貼裝)將由機器完成。

以下載列我們計劃採購的機器類型和數量：

類型	數量
焊膏檢測機	6
自動插件機	12
自動試驗機	10
製造執行系統	1

我們計劃將股份發售所得款項淨額的約66.2%用於為沙井生產基地引入自動化系統。有關我們計劃的詳情，請見本節「— 生產 — 為我們的沙井生產基地引進自動化系統」。

通過提高我們的研發能力擴大產品供應

我們認為，緊跟技術變革及擴大產品供應以保持競爭力對我們至關重要。有關我們多樣化產品組合及強大研發能力之詳情，請參閱本節「— 多樣化優質產品組合」、「— 強大的研發能力」及「— 我們的產品」。此外，我們當前的計劃是於2018年初開始開發802.11ax協議路由器並於2018年第四季度向包括韓國、美國及香港在內的市場推出具備更先進的網絡基礎設施的新產品。根據弗若斯特沙利文報告，802.11ax協議乃802.11ac協議的升級標準且被視為第六代無線網絡標準。儘管802.11ax協議路由器尚未發佈，預期到2021年，其市場份額將達致總體全球路由器市場的40%左右。

為確保我們始終能夠提供可滿足客戶多樣化且不斷變化之需求的產品，我們認為，持續加大產品研發投入至關重要。我們計劃通過增聘更多的軟體和硬件工程師擴大我們的研發實力。我們計劃將我們股份發售所得款項淨額的約10.5%用於此目的。

我們的業務模式

我們的業務主要為網絡產品(包括路由器、以太網交換機、局域網網卡、接入端口產品)之設計、製造及銷售。我們亦銷售其他非網絡產品，如移動電源及USB集線器。於往績記錄期間，我們從銷售下列產品獲得收入：(i)EMS產品，包括我們的共同開發產品及其他EMS產品；(ii)我們的品牌產品；及(iii)OEM產品；及提供加工服務。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按業務模式劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)							
產品銷售								
EMS產品								
共同開發產品	317,602	59.1	322,891	63.0	145,718	63.0	139,763	56.7
其他EMS產品	101,016	18.8	67,373	13.2	35,278	15.3	35,881	14.6
品牌產品	77,941	14.5	86,214	16.8	36,920	16.0	51,742	21.0
OEM產品	22,851	4.2	11,878	2.3	5,894	2.5	15,223	6.2
小計	519,410	96.6	488,356	95.3	223,810	96.8	242,609	98.5
加工服務	18,293	3.4	23,836	4.7	7,311	3.2	3,813	1.5
總計	537,703	100.0	512,192	100.0	231,121	100.0	246,422	100.0

EMS業務模式

根據我們的EMS業務模式，我們乃根據我們的設計方案及規格，或根據我們的設計方案及客戶提供的規格生產產品。於往績記錄期間，我們的EMS產品主要包括共同開發產品且我們共同開發產品的主要產品型號為4端口802.11協議路由器。

共同開發產品

自2004年起，我們一直與韓國領先消費級路由器供應商EFM合作開發網絡產品，包括路由器、局域網網卡及交換式集線器。我們於2003年通過具先生的友人之一（其當時供職於EFM，擔任軟件開發總監）結識EFM。鑒於韓國網絡產品需求日益增長，EFM及我們均試圖抓住該機遇，並於2003年開始就合作展開商討。金炳權先生最初擬作為EFM的分銷商，但據彼所深知，彼後來意識到EFM在韓國的生產成本高昂且與中國製造商溝通不便。因此，金炳權先生決定在中國建立我們的自有生產基地，據此，我們亦將能夠利用中國的低生產成本以及對提供予客戶的產品質量擁有更多的控制權。憑藉與EFM的共同文化背景及韓國的市場潛力，我們於2004年1月與EFM開始合作。誠如EFM所確認，自我們於2004年開始合作以來，我們為向EFM提供共同開發產品的獨家供應商。於2017年3月3日，EFM與吉翁深圳訂立共同開發協議（「共同開發協議」），以正式確定彼等之間共同開發安排。與EFM訂立之共同開發協議之主要條款如下：

年期： 該協議的年期為三年並可續期三年，除非其中一方於該協議屆滿前兩個月內另行通知則另作別論。

開發網絡產品： EFM應負責固件、軟體、應用軟體、產品箱設計及包裝設計的研發。我們負責共同開發產品之硬件研發，包括電路設計圖及

業 務

印刷電路板。於該等產品開發過程中所產生的成本將由EFM及我們分攤。

知識產權： 各方獨立開發成果所附的知識產權應由有關方擁有。然而，於協議期間，我們可授權EFM免費應用由我們所生產的產品中屬我們獨立開發的成果。

製造及銷售網絡產品： 我們可應用EFM與我們共同開發的成果生產共同開發產品並向EFM供應共同開發產品。未經我們事先書面同意，EFM不得委託任何第三方共同生產及供應共同開發產品。

經EFM書面同意，我們可銷售裝有EFM獨立開發成果的「TOTOLINK」產品及EMS產品(共同開發產品除外)。經其同意，我們亦將獲授融合EFM獨立開發成果的品牌產品及EMS產品於中國、台灣、越南及香港的獨家銷售權。

除EFM的網絡產品(採用我們的獨立開發成果)外，我們將保留生產及銷售網絡產品的所有權利。

知識產權使用費： 我們應就銷售我們所生產的若干網絡產品(共同開發產品除外)向EFM支付知識產權使用費。知識產權使用費應按EFM與我們之協定另行釐定。

誠如韓國法律顧問所告知，共同開發協議根據韓國法律屬有效，對訂約雙方具約束力並可強制執行。

根據共同開發協議，經EFM書面同意，我們可銷售融合EFM獨立開發成果的「TOTOLINK」產品及其他產品。EFM已同意我們出售融合EFM獨立開發成果的「TOTOLINK」產品及EMS產品，並授予我們融合EFM獨立開發成果的品牌產品及EMS產品(共同開發產品除外)於中國、台灣、越南及香港的獨家銷售權。於往績記錄期間，我們自銷售融合EFM獨立開發成果的「TOTOLINK」及其他EMS產品產生的收入約為52.7百萬港元、34.8百萬港元及9.9百萬港元，分別佔我們截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月總收入的約9.8%、6.8%及4.0%。

根據弗若斯特沙利文報告，網絡設備製造商(特別是擅長特定製造服務的製造商)與彼等客戶共同開發網絡產品實屬平常，原因是與彼等客戶共同開發可優化合作流程及縮短產品推出的準備時間。

我們根據我們與EFM訂立的供應協議按訂單基準向EFM銷售共同開發產品。共同開發產

品由EFM以品牌「*ipTIME*」銷售，而EFM已在韓國就該品牌註冊商標。有關與EFM之銷售安排詳情，請參閱本節「— 銷售、市場推廣及分銷 — 向EFM直接銷售共同開發產品」。

根據共同開發協議，我們須就銷售我們所生產的融合EFM獨立開發成果的若干網絡產品（共同開發產品除外）向EFM支付知識產權使用費。知識產權使用費安排乃通過EFM與我們訂立的單獨協議及以各類網絡產品中單個產品各自協定的知識產權使用費金額進行確定。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們向EFM支付的知識產權使用費金額分別約為2.2百萬港元、1.4百萬港元及0.3百萬港元。

於往績記錄期間，我們截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月的收入約59.1%、63.0%及56.7%源於銷售共同開發產品。

董事確認，除本招股章程所披露者外，EFM與本公司、其附屬公司、彼等股東、董事、高級管理層及任何彼等各自的聯繫人概無存在其他過往或現時關係、業務或其他事宜、交易或協議。

下表載列我們於往績記錄期間按產品類別劃分的銷售共同開發產品所產生的收入(加工服務費除外)明細：

	截至12月31日止年度					截至6月30日止六個月										
	2015年		2016年			2016年		2017年								
	收入 千港元	佔共同 開發 產品銷 售總收 入的 百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元	收入 千港元	佔共同 開發 產品銷 售總收 入的 百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元	收入 千港元	佔共同 開發 產品銷 售總收 入的 百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元				
路由器																
— 4端口802.11 ac協議	75,301	23.7	421	178.9	115,590	35.8	710	162.8	50,705	34.8	317	160.0	52,479	37.5	318	165.0
— 4端口802.11 b/g/n協議	151,979	47.9	2,033	74.8	105,822	32.8	1,655	63.9	49,871	34.2	782	63.8	36,717	26.3	561	65.4
— 其他路由器 ⁽¹⁾	7,618	2.4	26	293.0	8,279	2.6	23	360.0	3,501	2.4	11	318.3	8,146	5.8	78	104.4
小計	234,898	74.0	2,480	94.7	229,691	71.2	2,388	96.2	104,077	71.4	1,110	93.8	97,342	69.6	957	101.7
以太網交換機	33,108	10.4	509	65.0	37,203	11.5	556	66.9	16,477	11.3	250	65.9	15,956	11.4	231	69.1
其他網絡產品 ⁽²⁾	27,436	8.6	570	48.1	33,072	10.2	618	53.5	14,715	10.1	286	51.5	15,275	10.9	281	54.4
非網絡產品 ⁽³⁾	22,160	7.0	304	72.9	22,925	7.1	318	72.1	10,449	7.2	152	68.7	11,190	8.1	134	83.5
總計	317,602	100.0	3,863	82.2	322,891	100.0	3,880	83.2	145,718	100.0	1,798	81.0	139,763	100.0	1,603	87.1

附註：

- (1) 其他路由器包括2、8、16及24端口路由器。
- (2) 其他網絡產品主要包括局域網網卡、Wi-Fi模塊及接入端口。
- (3) 非網絡產品主要包括硬盤套及USB集線器。

下表載列我們於往績記錄期間按產品類別劃分的銷售嵌入EFM開發軟體的產品所產生的收入(加工服務費除外)明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月							
	2015年			2016年			2016年			2017年				
	收入 千港元	估產品 銷售總 收入的 百分比 %	平均 售價 港元	銷量 千件	估產品 銷售總 收入的 百分比 %	平均 售價 港元	收入 千港元 (未經審核)	估產品 銷售總 收入的 百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元	收入 千港元	估產品 銷售總 收入的 百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元
路由器														
— 4端口802.11 ac協議	12,686	24.1	175.9	72.1	48.1	16,706	6,082	37.1	189.6	8,254	83.8	41.5	198.9	
— 4端口802.11 b/g/n協議	39,184	74.3	120.8	324.5	42.5	14,780	6,608	57.0	115.9	411	4.2	3.0	137.0	
— 其他路由器 ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	501	5.1	4.0	125.3	
其他網絡產品 ⁽²⁾	863	1.6	95.9	9.0	9.4	3,278	1,394	8.0	174.3	686	6.9	5.0	137.2	
總計	52,733	100.0	130.0	405.6	100.0	34,764	14,084	102.1	151.2	9,852	100.0	53.5	184.1	

附註：

- (1) 其他路由器為2端口路由器。
- (2) 其他網絡產品為接入端口。

其他EMS產品

我們的其他EMS產品主要為路由器、Wi-Fi模塊、以太網交換機、局域網網卡及接入端口。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們收入的約18.8%、13.2%及14.6%分別源於銷售我們的其他EMS產品。

品牌產品業務模式

我們以「TOTOLINK」品牌生產及銷售品牌產品。我們主要以批發方式通過我們的分銷商銷售我們的品牌產品，而品牌產品零售乃透過分銷商及代銷人進行。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，向分銷商銷售品牌產品的收入分別佔我們銷售品牌產品收入的約92.0%、81.7%及76.7%。我們相信，由於該銷售策略可令我們憑藉零售技巧、管理資源、本地知識及與分銷商的本地聯繫快速滲透目標市場，因此品牌產品的該銷售策略對本集團有利。

我們亦直接向其他客戶銷售我們的部分品牌產品，就我們董事所深知，該等其他客戶為購買產品作自用而非分銷的零售商或企業客戶。

OEM業務模式

在我們的OEM業務模式下，我們主要根據我們客戶的設計及規格生產產品。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，OEM產品包括運動攝影機及4G LTE路由器。就我們所知，於往績記錄間，我們的OEM客戶主要為品牌擁有人。當銷售團隊從我們的客戶收到訂單時，彼等會要求我們的產品管理團隊預估計單價格並評估該等產品的功能及性能標準。待與我們的產品管理團隊確認以上事項後，我們將製作產品原型並將其提交予客戶批准。

我們一般負責根據OEM客戶的規格採購必要的原材料及組件。若干情況下，我們的OEM客戶會向我們提供所需的原材料及組件，而我們僅須負責加工及製造。我們將運動攝影機（於往績記錄期間按照OEM業務模式製造的產品之一）的整個生產流程分包予一名第三方。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們收入的約4.2%、2.3%及6.2%分別源於OEM產品銷售。

加工服務

我們亦向我們的相關客戶（主要在中國從事電子產品批發）就於中國銷售的品牌產品製造提供加工服務。由於我們希望促進在中國銷售我們的品牌產品，我們認為，相關客戶可作為本集團於中國銷售其品牌產品的銷售渠道，特別是透過中國網上銷售平台。誠如相關客戶所確認，截至2015年及2016年12月31日止年度，相關客戶的年度銷售收入約為人民幣46.8百萬元及人民幣38.8百萬元，於2016年12月31日其在八個辦事處擁有超過40名僱員。我們

為相關客戶生產的產品為品牌產品。幾乎所有中國的品牌產品均由相關客戶營銷及銷售。於2013年1月，本集團與相關客戶訂立加工服務協議（「加工服務協議」），該客戶當時由我們的執行董事肖先生控制。肖先生其後於2014年7月18日將其於相關客戶的全部權益出售予該相關客戶的其他股東，該股東為獨立第三方。董事確認，就彼等所知，除本節另有披露者外，除肖先生於2014年出售本身所擁有的相關客戶的全部權益前於相關客戶擁有股權外及於2011年5月至2015年12月期間（肖先生於該期間並無與相關客戶進行交易）受委任為監事以外，相關客戶與本公司、其附屬公司、彼等股東、董事、高級管理層及任何彼等各自的聯繫人概無存在過往或現時關係、業務或其他事宜。根據加工服務協議，相關客戶負責提供必要的主要材料及組件，而我們則負責根據相關客戶的特定要求對材料進行加工。

除我們由於慮及成本比其自行採購之成本低而為相關客戶購買之若干材料及組件外，相關客戶通常提供品牌產品生產的大多數材料及組件。因此，我們向相關客戶收取加工費及若干材料銷售額。除相關客戶自身通過加工服務就生產所提供的材料及組件外，本集團向相關客戶提供的加工服務與本集團品牌產品的生產並無任何差別。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們向相關客戶提供加工服務及銷售材料產生的收入分別約佔我們同期收入的3.4%、4.7%及1.5%。董事確認，除相關客戶外，於往績記錄期間概無向本集團其他客戶提供其他類似加工服務。

少數情況下，考慮到我們品牌產品的若干型號生產量較小且生產成本相對較高，為擴大品牌產品的產品供應，我們或會授權相關客戶自行安排生產若干品牌產品。該等品牌產品的產量、價格、生產技術、設計、軟體、質量標準、儲存方法及銷售渠道均須符合我們的要求。就我們的董事所知，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，該等品牌產品的銷售額分別僅約為0.3百萬港元、0.8百萬港元及0.2百萬港元，因此，其於我們的收入佔比不高。由於截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月相關客戶銷售的該等品牌產品與我們為相關客戶生產的產品並無重疊，且由於成本效益我們並無計劃生產該等品牌產品，我們的董事認為，就於中國生產及銷售品牌產品而言，我們與相關客戶之間不存在直接競爭。

轉讓「TOTOLINK」商標（商標號：9056962）

「TOTOLINK」商標（商標號：9056962）（「中國「TOTOLINK」商標」）於2012年3月21日（「首次註冊日期」）在中國首次註冊。相關客戶擬以品牌產品商標的註冊持有人的身份通過中國網上銷售平台銷售我們的品牌產品，故彼等要求我們轉讓中國「TOTOLINK」商標。由於我

們有意於中國推廣我們的品牌產品銷售活動，故我們已同意轉讓中國「TOTOLINK」商標。於2014年3月16日，我們與相關客戶訂立商標轉讓協議（「**2014年商標轉讓協議**」），據此，我們同意以零代價將中國「TOTOLINK」商標轉予相關客戶。訂立2014年商標轉讓協議之時，據本集團與相關客戶達成相互諒解，本集團有權不受限制地使用中國「TOTOLINK」商標，此可經由2015年商標轉讓協議（定義見下文）及2016年商標轉讓協議（定義見下文）的訂立予以證實。因此，根據2014年商標轉讓協議，鑒於訂立本協議乃為促進相關客戶在中國對品牌產品進行網上銷售，而非實際轉讓，因此轉讓代價為零，此乃本集團與相關客戶的商業決策。中國國家工商行政管理總局商標局於2014年9月27日批准登記轉讓中國「TOTOLINK」商標。因此，我們於2014年9月27日將中國「TOTOLINK」商標轉讓予相關客戶。

於2015年7月30日，我們與相關客戶訂立商標許可協議（「**2015年商標許可協議**」），據此，我們已在免付特許權使用費的基準上獲授2014年9月27日至2022年3月30日的中國「TOTOLINK」商標於中國境內的獨家許可（但不排除許可人）及中國「TOTOLINK」商標於中國境外的唯一獨家許可，因此相關客戶可能無法於中國境外使用中國「TOTOLINK」商標。因本集團於2014年3月向相關客戶轉讓中國「TOTOLINK」商標僅擬促進相關客戶在中國進行品牌產品的網絡銷售，相關客戶與本集團始終一直同意本集團有權免特許權使用費自由使用中國「TOTOLINK」商標。2015年商標許可協議僅尋求書面確認該安排。在我們獲我們的中國法律顧問告知，我們與相關客戶的安排須以書面形式正式確立後，我們在中國「TOTOLINK」商標轉讓一年多以後方訂立2015年商標許可協議。誠如我們的中國法律顧問所告知，2015年商標許可協議具有中國法律規定之法律約束力。於我們決議申請上市後，我們要求相關客戶將中國「TOTOLINK」商標轉予我們。於2016年1月14日，我們與相關客戶訂立商標轉讓協議（「**2016年商標轉讓協議**」），據此，相關客戶同意以零代價將中國「TOTOLINK」商標轉予我們。此乃由於自2014年商標轉讓協議後相關客戶及本集團已達成的雙方共識，即相關客戶會於應我們的要求以零代價將中國「TOTOLINK」商標轉讓予我們。中國國家工商行政管理總局商標局於2016年12月13日批准登記轉讓中國「TOTOLINK」商標及直至最後實際可行日期該商標一直由我們擁有。品牌產品的銷售主要由相關客戶進行，我們為該客戶提供加工服務以制造品牌產品。本集團並未於中國積極從事品牌產品的銷售業務。自首次註冊日期至2016年商標轉讓協議日期，本集團並未自中國「TOTOLINK」商標於中國產生任何收入。自2016年商標轉讓協議日期至截至2017年6月30日止六個月，本集團自中國「TOTOLINK」商標於中國產生的收入達約85,000港元，其主要來自本集團在中國的網上銷售。有關中國機構完成中國「TOTOLINK」商標轉讓程序耗時約12個月。

於2016年12月完成向本集團轉讓中國「TOTOLINK」商標後，本集團與相關客戶於2017年3月31日訂立商標許可協議（「2017年商標許可協議」），以便客戶繼續於中國作為品牌產品供應商。根據2017年商標許可協議，我們同意向相關客戶授出許可，以便其於2016年12月13日至2026年12月12日期間於中國使用中國「TOTOLINK」商標，而使用中國「TOTOLINK」商標的相關客戶須按產品年度銷售收入的1%繳納特許權使用費。根據2017年商標許可協議收取有關許可權使用費乃由我們按商業決策作出，此乃基於本集團所考慮之若干因素，包括本集團自相關客戶收取的收入由截至2015年12月31日止年度的約18.3百萬港元增加至截至2016年12月31日止年度的約23.8百萬港元。我們的董事確認，本集團於2016年12月開始收取特許權使用費後，本集團向相關客戶提供加工服務之收費基準並無變動。加工服務費有別於本集團所收取的特許權使用費，因為加工服務費乃本集團就根據相關客戶的規格將原材料及部件進行加工而向相關客戶收取的費用，而特許權使用費則為相關客戶根據2017年商標許可協議向相關客戶授出的中國「TOTOLINK」商標許可而必須支付予本集團的費用。因此，本集團於2016年12月開始收取特許權使用費不會影響本集團加工服務的收費基準。未經本集團事先書面同意，相關客戶無權將中國「TOTOLINK」商標的任何權利轉讓、分配或再授權予任何第三方。根據2017年商標許可協議，我們仍為中國「TOTOLINK」商標及其知識產權的唯一擁有人。據我們董事所深知，於中國「TOTOLINK」商標根據2017年商標許可協議轉讓予本集團後，由於相關客戶毋須再於中國網上銷售平台上證明其乃產品的註冊所有人，相關客戶可繼續透過其中國網上銷售平台銷售本集團的品牌產品。董事認為，本集團與相關客戶之間並無直接競爭，儘管本集團與相關客戶於往績記錄期間內一直在中國境內銷售標有中國TOTOLINK商標的品牌產品，本集團於中國境內銷售標有中國「TOTOLINK」商標的品牌產品的銷售額甚微。截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們在中國銷售品牌產品產生的收入分別為零、約0.1百萬港元及零。此外，相關客戶銷售的品牌產品指並非面向消費者市場的產品。此外，本集團現時計劃為於中國的品牌產品銷售將主要通過相關客戶進行。本集團亦透過第三方在其他司法權區銷售品牌產品。除本集團提供之加工服務外，前述銷售方式與透過相關客戶在中國銷售附帶中國「TOTOLINK」商標之品牌產品之業務模式類似。本集團認為，相關客戶作為本集團在中國銷售附帶中國「TOTOLINK」商標之品牌產品的渠道。因此，我們董事認為，在中國境內本集團與相關客戶間並無直接競爭。

我們的產品

我們的主營產品為路由器、以太網交換機、局域網網卡、Wi-Fi模塊及接入端口。我們的路由器可分為主要作家用及小規模商業應用的4端口消費級路由器以及具有2、8、16、24

端口或具4G LTE或VPN功能的其他路由器。我們的4端口無線路由器可分為兩類。我們根據無線網絡標準對路由器進行分類，其中一類採用802.11ac協議（第五代無線技術），另一類採用802.11 b/g/n協議（較舊版本無線技術）。

我們產品的生命週期取決於無線網絡標準的發展狀況及地方市場的無線信息技術基礎設施。一般而言，倘本地市場的無線信息技術基礎設施較為先進，基於更為先進的無線網絡標準的無線網絡產品之生命週期在較大程度上由無線網絡標準的發展決定。自2003年起，無線網絡標準在每一至六年間作出修改。於往績記錄期間，我們將產品銷售予全球50多個國家及地區的所有客戶（包括分銷商、我們的OEM客戶及其他EMS客戶），而該等國家及地區不同區域的無線信息技術基礎設施發展狀況不盡相同，我們能透過將按照較老無線網絡標準開發的產品銷往較老無線網絡標準比較盛行的國家及地區，藉此延長產品的生命週期。

下表載列我們於往績記錄期間按產品類別劃分的產品銷售收入(加工服務費除外)明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月										
	2015年			2016年			2016年			2017年							
	收入 千港元	佔產品銷售總收入 的百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元	價格範圍 港元	估產品銷售總收入 的百分比 %	收入 千港元	佔產品銷售總收入 的百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元	估產品銷售總收入 的百分比 %	收入 千港元	佔產品銷售總收入 的百分比 %	銷量 千件	平均 售價 港元	價格範圍 港元	
路由器																	
—4端口802.11 ac協議.....	119,389	23.0	700	170.7	116.3至 675.8	28.5	139,269	28.5	832	167.4	675.8	74,934	30.9	434	172.7	106.2至 980.6	
—4端口802.11 b/g/n協議.....	240,610	46.3	3,054	78.8	39.5至 547.5	37.5	183,215	37.5	2,327	72.5	428.0	70,732	29.2	1,007	70.2	41.5至 399.9	
—其他路由器 ⁽¹⁾	15,911	3.1	34	468.0	139.5至 4,356.6	4.0	19,764	4.0	34	581.3	4,224.8	32,380	13.3	143	226.4	48.8至 2,086.9	
小計.....	376,010	72.4	3,788	99.3	不適用	70.0	342,248	70.0	3,393	100.9	不適用	178,046	73.4	1,384	112.4	不適用	
以太網交換機.....	40,340	7.8	625	64.7	23.2至 488.3	9.6	46,657	9.6	690	67.6	1,348.5	19,626	8.1	277	70.9	27.9至 853.8	
其他網絡產品 ⁽¹⁾	56,090	10.8	1,142	49.1	16.7至 406.3	12.6	61,021	12.6	1,183	52.1	457.2	25,887	11.9	532	54.3	17.8至 684.7	
非網絡產品 ⁽¹⁾	46,570	9.0	381	122.0	5.4至 713.0	7.8	37,830	7.8	419	90.3	689.8	16,050	6.6	200	80.3	5.4至 1,173.4	
總計.....	519,410	100.0	5,936	87.5	不適用	100.0	488,356	100.0	5,685	85.9	不適用	247,609	100.0	2,393	93.6	不適用	

附註：

- (1) 其他路由器包括2、8、16及24端口路由器、VPN路由器及4G LTE路由器。
- (2) 其他網絡產品主要包括局域網網卡、Wi-Fi模塊及接入端口。
- (3) 非網絡產品主要包括運動攝影機、硬盤套、移動電源及USB集線器。

路由器

路由器為一種透過連接不同網絡的兩個或多個數據線在計算機網絡間輸送傳輸數據包的網絡設備。家用及小規模商業應用路由器僅在家用及小型辦公室計算機及互聯網之間傳輸數據。我們的大部分路由器提供有線及無線數據傳輸，同時維持調製解調器之間的有線連接。對於設備間的有線連接，我們生產包含具備2個、4個、8個、16個或24個局域網端口的多種有線路由器。對於無線連接，我們供應的路由器的傳輸速度速率介乎150Mbps至2.6 Gbps不等，並支持802.11 b/g/n/ac Wi-Fi標準。

於2016年，我們開發了GPON無線路由器，並開始開發4G LTE路由器。於2017年，我們完成了4G LTE路由器硬件的開發及開始供應4G LTE路由器。本集團的4G LTE路由器、以太網交換機及局域網網卡並不包含EFM的軟體。我們的4G LTE無線路由器有一個SIM卡槽，內置最高達2,200mAh的電池供電同時在2.4GHz頻段上提供4G LTE及Wi-Fi連接，最多可連接32名用戶。我們的GPON路由器為一種多功能一體化設備，其綜合GPON ONT、接入端口、4端口交換機及VoIP網關多種功能。我們的4G LTE及GPON無線路由器均可傳輸最高達1.2 Gbps高速Wi-Fi的數據。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的4端口802.11 b/g/n協議路由器的價格範圍分別介乎約39.5港元至547.5港元、31.0港元至428.0港元以及41.5港元至399.9港元每件，並保持相對穩定。根據弗若斯特沙利文報告，估計802.11 b/g/n協議路由器的價格將維持在一定水平，增長保持穩定。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，4端口802.11 b/g/n協議路由器的最高價格下跌完全是由於售予不同客戶的不同產品。截至2015年及2016年12月31日止年度，4端口802.11 b/g/n協議路由器銷量分別約為3.1百萬件及2.5百萬件。截至2016年12月31日止年度的4端口802.11 b/g/n協議路由器銷量減少主要由於EFM（於往績記錄期間為我們最大客戶及該產品的韓國主要客戶）減少向我們下達4端口802.11 b/g/n協議路由器的訂單量。截至2016年及2017年6月30日止六個月，4端口802.11 b/g/n協議路由器的銷量分別約為1.2百萬件及1.0百萬件。截至2016年及2017年6月30日止六個月的4端口802.11 b/g/n協議路由器銷量減少主要由於4端口802.11 b/g/n協議路由器於韓國市場的銷售減少。然而，我們在多個國家（包括越南）的品牌4端口802.11 b/g/n協議路由器的銷量仍錄得增長。於往績記錄期間，與弗若斯特沙利文提供的業內參考售價相比，我們4端口802.11 b/g/n協議路由器的平均售價較低。此乃主要由於鑒於802.11 ac協議路由器的市場滲透率在消費者市場日益增加，本集團採用競價策略以擴大其802.11 b/g/n協議的市場份額，以促進802.11 b/g/n協議路由器的銷售。因此，這導致我們4端口802.11 b/g/n協議路由器的平均售價低於業內參考售價。有關我們4端口802.11 b/g/n協議路由器的平均售價波動，請見本招股章程「財務資料」。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，4端口802.11 ac協議路由器的價格範圍分別介乎約116.3港元至675.8港元、162.8港元至675.8港元以及106.2港元至980.6港元。截至2017年6月30日止六個月，價格範圍的上限大幅提升，因為我們的其

中一名客戶就更先進的款型下達了訂單。根據弗若斯特沙利文報告，802.11 ac協議路由器的價格估計將保持相對較高水平。截至2015年及2016年12月31日止年度，4端口802.11 ac協議路由器銷量分別約為0.7百萬件及0.8百萬件。截至2015年及2016年12月31日止年度的4端口802.11 ac協議路由器銷量增加主要由於EFM增加了對我們4端口802.11 ac協議路由器的採購量。我們認為，銷售予EFM的該路由器產品組合變化主要因韓國市場上先進的802.11 ac協議路由器越來越普及。根據弗若斯特沙利文報告，隨著技術的發展，802.11 ac協議路由器已逐漸取代802.11 b/g/n協議路由器於韓國市場的市場份額。截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們的4端口802.11 ac協議路由器的銷量保持相對穩定，分別約為0.4百萬件及0.4百萬件。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們其他路由器的價格範圍分別約為139.5港元至4,356.6港元、123.2港元至4,224.8港元及48.8港元至2,086.9港元。截至2017年6月30日止六個月價格範圍的上限大幅下降，因為我們的客戶訂購的產品乃屬售價較低的不太先進的型號。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們其他路由器的銷量分別約為34,000件、34,000件、15,000件及0.1百萬件。截至2017年6月30日止六個月銷量的大幅增加乃由於4G LTE路由器的銷量有所增加。

下表載列我們備受青睞或更先進的品牌產品的選定型號：

我們品牌產品的選定型號

性能

AC1900系列無線雙頻千兆NAS路由器



Wi-Fi速率高達1.9Gbps，同時可在5GHz頻段及2.4GHz頻段分別以1.3 Gbps及600 Mbps速度工作。六條高增益天線及五個千兆以太網端口。

300Mbps無線N路由器



Wi-Fi速率高達300Mbps，符合IEEE 802.11 b/g/n標準。支持多種網絡模式(如PPPoE/PPTP/L2TP/DHCP/Static IP)及IPTV的VLAN功能以及其他互聯網服務。

我們品牌產品的選定型號

性能

AC750雙頻Wi-Fi擴展器



擴展無線覆蓋，Wi-Fi 高達433 Mbps (5GHz 頻段)，或 300 Mbps (2.4GHz 頻段)，符合 802.11ac/a/b/g/n 標準。

以太網交換機

網絡交換機是一種透過使用分組交換收取、處理及傳輸數據而連接計算網絡中各個設備之有線網絡所採用的網絡設備。我們的產品種類包括5、8、16或24端口交換機，可滿足網絡交換多種需求。截至2015及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們網絡交換機的價格範圍分別介乎約25.2港元至488.3港元、23.3港元至1,348.5港元以及27.9港元至853.8港元每件。截至2016年12月31日止年度價格範圍的上限大幅增加是由於銷售了24端口以太網交換機。截至2017年6月30日止六個月，價格範圍的上限有所下降，因為並無售出24端口以太網交換機。截至2015年及2016年12月31日止年度，我們以太網交換機的銷量分別約為0.6百萬件及0.7百萬件。以太網交換機銷量增加主要由於我們向EFM銷售的8端口交換機產品及我們品牌8端口交換機產品的銷量增加。截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們以太網交換機的銷量保持穩定，分別約為0.3百萬件及0.3百萬件。

局域網網卡及Wi-Fi模塊

局域網網卡及Wi-Fi模塊均為用於協助獨立電子設備連接網絡的嵌入式設備。局域網網卡屬可便捷嵌入單一電子設備以實現聯網功能的製成品，Wi-Fi模組屬用於無線局域網網卡或為其他網絡產品提供Wi-Fi連接功能的半成品。

局域網網卡分兩大類，即有線網卡及無線網卡。有線網卡傳統上用於個人電腦，作為網絡數據接收卡。我們主要生產無線網卡及其他主流數據接口界面。透過無線網卡，不具無線接收功能的設備可透過數據接口界面接收及傳輸數據以支持無線網絡。我們主要產品的傳輸速率介乎150Mbps至1.9Gbps，其並支持802.11 b/g/n/ac無線標準。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們局域網網卡及Wi-Fi模塊的價格範圍分別介乎約16.7港元至118.6港元、20.2港元至247.2港元以及17.8港元至333.3港元每件。截至

2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月價格範圍上限上升乃由於局域網網卡及Wi-Fi模塊先進型號銷售更多所致。於往績記錄期間內，我們的局域網網卡及Wi-Fi模塊的銷量保持穩定，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年6月30日止六個月的銷量分別約為0.9百萬件、0.8百萬件、0.4百萬件及0.3百萬件。

有關所使用標準之進一步詳情及其歷史發展情況，請參閱本招股章程「行業概覽」。

其他產品

運動攝影機

運動攝影機為具有視頻錄製功能的高分辨率數碼攝影機，用作攝制動作且常用於運動動作攝影。於往績記錄期間，我們將運動攝影機的整個生產流程分包予一名第三方。我們OEM客戶的其中一款運動攝影機模型具有內置Wi-Fi及支持4k分辨率的超高分辨率視頻拍攝功能。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，運動攝影機價格範圍分別介乎約每件256.0港元至每件958.4港元、每件319.2港元至每件950.6港元及每件373.2港元至每件381.1港元。價格範圍高端下降乃主要是由於我們的OEM客戶對高端運動攝影機型號的訂單減少。截至2015年及2016年12月31日止年度，我們運動攝影機的銷量分別約為31,000件及24,000件。截至2016年及2017年6月30日止六個月，運動攝影機的銷量分別約為11,000件及3,000件。於往績記錄期間，運動攝影機的銷量減少主要由於自我們的OEM客戶(客戶D)的採購減少。自2017年4月以來，我們並無與客戶D訂立新交易，原因是客戶D未能在我們授予其的信貸期內結清其採購款項，我們已就有關款項投購出口信用險並已撤銷出口信用險未承保的剩餘款項。有關詳情，請參閱本招股章程「財務資料」。

移動電源及USB集線器

移動電源為一個可通過USB端口用其內置電池供電的便攜式設備，而USB集線器則是將單個USB端口擴展成多個USB端口的設備，以便有更多端口可用於將設備連接至主機系統。於往績記錄期間內，移動電源及USB集線器的價格範圍相對保持穩定。截至2015年12月31日止年度移動電源並無價格範圍，原因是移動電源於2015年年底方才推出，於該年並無銷售記錄。截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，移動電源的價格範圍分別約為每件73.2港元至109.4港元及42.6港元至114.3港元。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，USB集線器的價格範圍分別約為每件82.9港元至95.3港元、80.6港元至95.3港元及80.6港元至92.2港元。

截至2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，移動電源的銷量分別約為20,000件、400件、44,000件。截至2017年6月30日止六個月銷量大幅增加，因為移動電源為2015年新推出的產品且我們僅於2016年方開始產生銷量。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，USB集線器的銷量分別約為78,000件、0.1百萬件、45,000件及56,000件。截至2016年12月31日止年度，銷量有所增加主要是因為來自EFM的訂單有所增加。

業 務

銷售、市場推廣及分銷

我們主要自直接銷售產品予我們的客戶、分銷商及代銷人產生收入。下表載列於往績記錄期間我們按銷售渠道銷售產品產生的收入(加工服務費除外)明細：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	收入	估銷售產品總收入的百分比	收入	估銷售產品總收入的百分比	收入	估銷售產品總收入的百分比	收入	估銷售產品總收入的百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
直接銷售.....	447,545	86.2	408,480	83.7	188,460	84.2	196,405	81.0
分銷.....	71,672	13.7	70,449	14.4	31,881	14.2	39,695	16.3
代銷.....	193	0.1	9,427	1.9	3,469	1.6	6,509	2.7
總計.....	519,410	100.0	488,356	100.0	223,810	100.0	242,609	100.0

於往績記錄期間，我們將產品銷售予逾50個國家及地區。下表載列於所示期間，我們根據客戶所處地理區域劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	收入	估總收入的百分比	收入	估總收入的百分比	收入	估總收入的百分比	收入	估總收入的百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
韓國.....	359,897	66.9	363,388	70.9	166,390	72.0	165,642	67.2
越南.....	28,674	5.3	4,042	0.8	997	0.4	12,302	5.0
中國.....	63,723	11.9	49,663	9.7	20,982	9.1	8,972	3.6
亞洲其他地區 ⁽¹⁾	38,710	7.2	60,290	11.8	23,458	10.2	29,733	12.1
北美洲 ⁽²⁾	1,782	0.3	2,994	0.6	1,182	0.5	15,303	6.2
歐洲 ⁽³⁾	14,532	2.7	14,622	2.9	9,049	3.9	8,090	3.3
南美洲 ⁽⁴⁾	23,041	4.3	9,303	1.8	4,360	1.9	4,173	1.7
非洲 ⁽⁵⁾	7,032	1.3	7,879	1.5	4,692	2.0	2,156	0.9
中美洲 ⁽⁶⁾	310	0.1	9	—	9	—	51	—
澳大利亞.....	2	—	2	—	2	—	—	—
總計.....	537,703	100.0	512,192	100.0	231,121	100.0	246,422	100.0

附註：

- (1) 亞洲其他地區包括香港、台灣、菲律賓、印度、泰國、尼泊爾、巴基斯坦、以色列、新加坡、印度尼西亞、阿拉伯聯合酋長國、蒙古、黎巴嫩、也門、伊朗、伊拉克、緬甸、馬爾代夫共和國、沙特阿拉伯、哈薩克斯坦、科威特、斯里蘭卡及孟加拉國。
- (2) 北美洲包括美國、加拿大及墨西哥。
- (3) 歐洲包括意大利、法國、波蘭、德國、捷克共和國、希臘、西班牙、塞爾維亞共和國、俄羅斯、烏克蘭、羅馬尼亞、土耳其、立陶宛共和國、阿爾巴尼亞共和國、保加利亞、愛爾蘭共和國、塞浦路斯共和國、荷蘭、格魯吉亞及摩爾多瓦。
- (4) 南美洲包括巴西、阿根廷、智利及哥倫比亞。

- (5) 非洲包括南非、突尼斯共和國及埃及。
- (6) 中美洲包括巴拿馬共和國。

向EFM直接銷售共同開發產品

於往績記錄期間，EFM為我們的最大客戶。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們向EFM銷售共同開發產品產生的收入分別約為317.6百萬港元、322.9百萬港元及139.8百萬港元，分別佔我們所述期間總收入約59.1%、63.0%及56.7%。

我們與EFM訂立具法律約束力的供應協議，自2015年4月至2018年3月為期三年。根據該協議條款，我們按個別訂單基準向EFM銷售共同開發產品。

與EFM訂立之供應協議的主要條款如下：

年期：	協議年期為三年，可自動續期三年，除非其中一方於不遲於協議屆滿前60日發出書面通知。
付款：	付款以電匯方式作出。
交付：	離岸價香港
退貨：	EFM有權向我們退回缺陷產品，而我們會於檢驗產品後辦理換貨或免費維修缺陷產品。

我們承諾當缺陷產品總量超過協定限度時根據產品狀況按協定價格回購產品。

共同開發產品的款項於裝運港結算。自產品交付後，我們通常會就電源適配器提供為期一年的質保期。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭致對我們的業務及經營業績造成重大不利影響的重大產品召回或退貨。董事確認，於往績記錄期間與EFM的供應協議亦無產品購回規定。

於2017年3月3日，我們與EFM訂立共同開發協議，據此，EFM負責安裝於共同開發產品的軟體的研發以及產品箱及包裝設計；而我們則負責硬件研發及製造共同開發產品。根據共同開發協議，我們將為EFM有關使用共同開發產品的網絡產品的三年期獨家供應商，除非任一方於協議屆滿前不遲於兩個月另行通知，否則可續約三年。有關共同開發協議之詳情，請參閱本節「我們的業務模式—EMS業務模式—共同開發產品」。

其他EMS產品的直接銷售

我們一般按個別訂單基準出售我們的其他EMS產品。我們的其他EMS客戶可向我們下達訂單，其訂明產品型號、數量、單價及總價、付款條款及交貨日期和交貨方式等詳情。

我們的其他EMS客戶可對原有設計規定任何改進規定。待接收到採購訂單後，我們根據任何改進要求安排產品生產。

於往績記錄期間，我們與我們的其他EMS客戶概無任何重大糾紛。

OEM產品的直接銷售

就我們的OEM業務模式而言，我們的產品乃通常根據客戶的設計及規格生產，並以客戶的品牌名稱作市場推廣。

我們一般按個別訂單基準銷售我們的OEM產品。我們的OEM客戶可向我們下達訂單，當中規定產品型號、數量、單價、總價、付款條款以及交貨日期及方式等詳情。於接獲訂單後，我們會按照產品規格採購原材料及組件並安排生產，而我們的OEM客戶通常按離岸價格交貨。

於往績記錄期間，我們未與我們的OEM客戶發生任何重大糾紛。

分銷

我們以「TOTOLINK」品牌生產部分產品，並主要以批發方式將其售予分銷商。我們的一些分銷商是指定地區的獨家分銷商，而一些則並非獨家分銷商。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們自銷售我們品牌產品產生的收入分別約為77.9百萬港元、86.2百萬港元及51.7百萬港元，分別佔所述期間我們總收入的約14.5%、16.8%及21.0%。我們截至2016年12月31日止年度的分銷銷售減少乃由於我們對客戶C的銷售減少，據我們董事所深知，該減少乃由於公司X（客戶C的關聯公司）並無與一間越南電信公司簽訂合約。僅此說明，我們的分銷銷售（不包括來自客戶C之收入）由截至2015年12月31日止年度的約43.5百萬港元增至截至2016年12月31日止年度的約68.6百萬港元。我們按離岸價基準將銷售額確認為收入。我們的一般政策是不允許未售出貨品之銷售退貨（瑕疵品除外）。

分銷模式

向分銷商銷售我們的大部分品牌產品乃以批發方式作出，其後分銷商向其客戶分銷我們的產品。就我們的董事所知，我們分銷商的客戶主要為批發商。

根據弗若斯特沙利文報告，對網絡設備行業的網絡設備製造商而言，分銷為一種典型的銷售渠道。向我們的分銷商授予與彼等批發商客戶之關係及與第三方零售商及線上銷售之安排，透過利用本地市場知識、完善網絡及我們分銷商的銷售渠道，我們相信該營運模式可令我們的品牌產品擴闊地理覆蓋面，更快速高效滲入市場。該營運模式不僅可令我們作為品牌擁有人利用內部資源發展業務，亦可最大限度降低本集團的存貨風險，繼而可令本集團專注於其品牌管理及產品開發之核心競爭力。

我們的分銷商

於2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們分別擁有逾35家、60家及65家分銷商。就我們董事所知，我們的分銷商主要為電子產品批發商。於往績記錄期間，我們的分銷商全部為獨立第三方。據我們所知，我們的分銷商彼此獨立管理各自的經營業務。

於2017年6月30日，我們於全球40個國家及地區擁有逾65家分銷商，詳情如下圖所示：



- | 亞洲 | 南美洲 | 歐洲 | 非洲 |
|------------|---------|---------|--------|
| ① 也門 | ②① 巴西 | ②⑥ 德國 | ③⑧ 埃及 |
| ② 巴基斯坦 | ②② 阿根廷 | ②⑦ 烏克蘭 | ③⑨ 南非 |
| ③ 以色列 | ②③ 哥倫比亞 | ②⑧ 西班牙 | 中美洲 |
| ④ 台灣 | ②④ 智利 | ②⑨ 波蘭 | ④① 巴拿馬 |
| ⑤ 尼泊爾 | 北美洲 | ③① 羅馬尼亞 | |
| ⑥ 伊拉克 | ②④ 加拿大 | ③② 俄羅斯 | |
| ⑦ 伊朗 | ②⑤ 墨西哥 | ③③ 保加利亞 | |
| ⑧ 印度尼西亞 | | ③④ 愛爾蘭 | |
| ⑨ 印度 | | ③⑤ 意大利 | |
| ⑩ 沙特阿拉伯 | | ③⑥ 摩爾多瓦 | |
| ⑪ 孟加拉國 | | ③⑦ 塞浦路斯 | |
| ⑫ 香港 | | ③⑧ 土耳其 | |
| ⑬ 泰國 | | | |
| ⑭ 緬甸 | | | |
| ⑮ 菲律賓 | | | |
| ⑯ 越南 | | | |
| ⑰ 黎巴嫩 | | | |
| ⑱ 斯里蘭卡 | | | |
| ⑲ 阿拉伯聯合酋長國 | | | |

業 務

下表載列所示期間我們分銷商數目的變動：

	截至12月31日止年度		截至6月30日止 六個月
	2015年	2016年	2017年
期初分銷商.....	44	39	64
期內不續期.....	(26)	(2)	(1)
期內增加.....	21	27	6
期末分銷商.....	<u>39</u>	<u>64</u>	<u>69</u>

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們與五大分銷商維持業務關係的時間介乎少於一年至六年及平均為期兩年。截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，新增分銷商數目由2015年1月1日的44家增至2016年12月31日的64家，並進一步增至2017年6月30日的69家，反映我們分銷網絡的擴張。此外，我們品牌產品的銷售地理區域由截至2015年12月31日止年度的逾25個國家及地區增至截至2016年12月31日止年度的40個國家及地區，亦證明了我們的銷售網絡的擴張。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們並未與若干分銷商重續業務關係，原因是我們認為若干該等分銷商的分銷網絡不再符合我們的分銷策略。為發展我們的分銷網絡，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們分別增聘了21家、27家及6家分銷商。

於往績記錄期間，我們並未與任何分銷商存在任何重大糾紛。

甄選潛在分銷商的標準

我們透過參加國際電子展會及進行實地到訪積極物色潛在分銷商，其後甄選出我們認為能夠及適合為我們的品牌產品設立分銷網絡的分銷商。於甄選過程中，我們考慮以下多種因素，包括：

- 路由器或網絡設備分銷經驗；
- 營運規模、財務資源及年營業額；
- 分銷網絡的可擴大性；
- 售前及售後服務的質量；及
- 銷售及市場營銷的實力及經驗。

分銷安排

我們與各分銷商的關係是一種賣方與買方的關係。我們與分銷商之客戶並無合約關係，且並無直接控制彼等各自的分銷渠道，但我們透過分銷協議對我們的主要分銷商施加一定

業 務

控制力。與我們分銷模式相關之潛在風險之進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 我們依賴我們的分銷商銷售我們的品牌產品，因此倘我們無法吸引優質分銷商或倘我們的分銷商無法成功銷售及分銷我們的產品，則我們的業務、經營業績、財務狀況及前景或會受到重大不利影響」。

我們通常按照符合我們品牌產品銷售及分銷政策的條款及條件與主要分銷商訂立分銷協議。我們每年就銷售目標、市場促銷、售後服務及客戶滿意程度審閱我們分銷商的業績。倘我們的分銷商業績不佳，我們將會相應提供建議及修改分銷協議。於2017年6月30日，就大部分訂立分銷協議的分銷商而言，我們每年設定的不同銷售目標一般介乎0.2百萬美元至3.0百萬美元及平均約1.0百萬美元。就並未訂立分銷協議的分銷商而言，我們將按個別訂單基準銷售我們的品牌產品且一般不會設定銷售目標。於2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，有29家、44家及47家分銷商未與我們訂立分銷協議。自該等分銷商所產生的收入分別約為21.7百萬港元、26.5百萬港元及12.5百萬港元，分別佔我們同期總收入的約4.0%、5.2%及5.1%。

分銷協議

下文概述我們的一般現有分銷協議的主要條款：

- | | |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 年期： | 我們分銷協議之年期一般為一年，屆滿後可自動續期6至12個月，除非發出書面通知予以終止。 |
| 區域及專營權： | 我們的分銷商獲准僅於指定地區內銷售我們的品牌產品。 |
| 銷售及定價政策： | 我們通知分銷商有關建議零售價，而分銷商參考建議零售價決定市場價格。 |
| 銷售目標： | 訂明銷售目標。若分銷商不能達成銷售目標，則分銷權可被終止或按非專營基準續期。 |
| 銷售及市場推廣支持： | <ul style="list-style-type: none">我們的分銷商一般承擔指定區域的所有市場推廣開支。然而，倘銷售額超過最低規定，我們會向分銷商提供市場推廣補助。我們負責向分銷商提供有關我們品牌產品的培訓以及提供相關市場推廣資料。 |
| 保修： | 我們將為產品維修提供產品付運後15個月至36個月的保修。倘質保期內的次品率超過1%，我們將免費維修缺陷產品或按協定價格回購缺陷產品。倘次品率不超過1%，我們將免費維修缺陷產品，但維修產生的額外材料成本將由分銷商承擔。

就電源適配器而言，我們將提供6至12個月的保修，於產品裝運後提供換貨。 |

業 務

分銷商的其他權利及義務：

- 我們的分銷商須向我們提交未來兩個月或下個季度的銷售預測。
- 我們的分銷商須每個季度或隨時按需要向我們提交市場報告，內容有關於產品進口及銷售之本地規例之變動、市場條件及買家對我們產品的評價。分銷商亦須不時向我們提供有關我們競爭對手的資料，如價格、銷售及市場推廣材料。
- 我們的分銷商須提交所有市場推廣材料供我們批准。
- 我們的分銷商可於銷售我們品牌產品時使用我們所擁有的商標或商號，且應承認與我們品牌產品相關的一切知識產權仍為我們的專有財產。於分銷協議年期內或之後任何時間，我們的分銷商不可質疑前述商標或商號，或企圖登記與我們的商標或商號易混淆的商標或商號。

終止：

倘其中一方違反分銷協議，另一方享有終止權。

付款規定通常會於獨立銷售確認書中載明。由於所涉及的出口保險公司之不同要求及我們與分銷商的關係，將予出口產品的付款條款或存在差異。例如，我們可能要求支付10%至30%之按金，給予30天至180天的信貸期或付運前全額付款。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們給予負責提供市場營銷支持的分銷商的回佣分別約為1.7百萬港元、1.0百萬港元及0.5百萬港元。

我們分銷網絡的管理

為避免分銷商之間的潛在競爭，我們通常於一個國家僅指定一家分銷商。倘於一個國家或地區指定超過一家分銷商，如若可能，我們會嘗試將彼等劃分負責不同地區或不同銷售渠道。於2017年6月30日，在我們聘有分銷商的40個國家及地區中，我們已於32個國家及地區指定獨家分銷商。我們或會於部分主要市場或具潛力的市場（即我們希望進入的市場）或於分銷商表現不佳時指定一家以上分銷商。於2017年6月30日，我們於台灣、印度尼西亞、南非、菲律賓、越南、印度、意大利及伊拉克等八個國家及地區擁有一家以上分銷商，我們於台灣及越南分別擁有20家及4家分銷商，於南非擁有3家分銷商，並於印度尼西亞、菲律賓、印度、意大利及伊拉克各擁有2家分銷商。由於我們於2015年9月成立吉翁台灣，我們於台灣委聘更多分銷商。由於我們能更直接地管理分銷商，此舉可令我們擴大台灣的分銷網

絡。於該等八個國家中，截至2017年6月30日止六個月其中一家分銷商貢獻了該國的大部分收入，介乎約56.0%至100%之間。倘該等國家的最大分銷商的收入被排除在外，則其他分銷商截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月的收入僅分別約為2.9百萬港元、4.7百萬港元及6.3百萬港元，佔我們於相應期間來自分銷商的總收入的約4.0%、6.7%及15.9%及我們總收入的約0.5%、0.9%及2.6%。鑒於來自該等其他分銷商的收入金額極小，我們的董事認為，該等國家的分銷商之間並無自相蠶食。為管理我們分銷商之間的自相蠶食風險，本集團已採用以下政策：

- (i) 我們在甄選分銷商時會考慮分銷商各自的地理覆蓋範圍以及分銷渠道，以管理分銷商於某一地區或國家的潛在競爭風險；
- (ii) 我們的分銷協議訂明分銷商可分銷我們品牌產品的地區或國家，並規定彼等不得在指定地區或國家以外銷售我們的產品。倘我們的分銷商不於指定地理區域或國家銷售我們的產品，則我們可以根據分銷協議採取整改措施；及
- (iii) 我們不時進行現場檢查，並與我們的主要分銷商進行溝通以監測其銷售活動的各個方面(包括銷量及存貨水平)。

我們對分銷商及二級分銷商(如有)的任何分銷網絡並無擁有權或管理控制權，而是透過監督分銷商遵守我們政策的情況管理分銷網絡。根據現有分銷協議的規定，我們並未限制分銷商委任二級分銷商，亦未限制分銷商對二級分銷商行使控制權的方式。分銷網絡由我們的分銷商及其批發客戶(包括第三方零售商及二級分銷商的經營者)擁有及管理。主要分銷商(佔本集團收入逾1%)須每月向我們提交銷售及存貨報告，但我們沒有直接逐日獲取我們分銷商及其與之訂約的第三方零售商的銷售及存貨水平。

我們與分銷商的批發客戶(如第三方零售商及二級分銷商)之間並無合約關係。我們依賴分銷商監控該等批發客戶的商業行為。我們對主要分銷商進行定期的市場訪察，以監察其存貨水平，以及取得有關其銷售訂單及運營的更多資料。我們亦不時訪問批發客戶，以更好了解批發客戶的要求及我們品牌產品的市場接納度。為管理我們現有分銷商的潛在渠道填塞，我們將定期監控分銷商的付款方式及銷售退貨款額。於往績記錄期間，我們並不知悉截至未續期日期有關未續期的分銷商持有的存貨量。然而，我們的董事認為，我們的分銷商及其二級分銷商並無任何渠道填塞(如有)，當中已考慮以下各項：

- (i) 往績記錄期間未續約的該等分銷商的銷售退貨款額微乎其微，且截至不續期日期該等分銷商持有的存貨量不會多於我們自其產生的銷售退貨款額。截至2015年及

2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，有關收入分別約為10.5百萬港元、0.6百萬港元及6,975港元，分別佔相應期間分銷商收入的約14.7%、0.8%及0.02%及本集團總收入的約2.0%、0.1%及0.003%；

(ii) 並無應收分銷商的任何重大長期逾期貿易應收款項。於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，應收分銷商逾期180天以上的貿易應收款項僅分別約為0.1百萬港元、2.7百萬港元及1.4百萬港元，分別佔本集團相關日期貿易應收款項總額的約0.2%、4.0%及2.1%；及

(iii) 於往績記錄期間，並無來自分銷商的重大銷售退貨。

倘分銷商未能按分銷協議規定達成銷售目標，我們可決定不再重續分銷協議。

於最後實際可行日期，我們的分銷商由我們的銷售及市場推廣團隊管理及監察，該團隊由51名成員組成。根據分銷商的地理區域，我們的銷售及市場推廣團隊進一步劃分為三個小組，即(i)東南亞；(ii)中東；及(iii)其他。我們的銷售及市場推廣團隊負責與分銷商溝通及取得有關市場狀況及需求的資料。

代銷

於往績記錄期間，於台灣我們以代銷方式向若干客戶銷售品牌產品，以擴寬我們的分銷渠道。我們的主要代銷人將作為我們中介向指定電子產品零售商銷售品牌產品。代銷收入於代銷人將我們的產品銷售予第三方時確認。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們以代銷方式銷售品牌產品產生的總收入分別為約0.2百萬港元、9.4百萬港元及6.5百萬港元，分別佔總收入約0.1%、1.9%及2.7%。我們於2015年9月設立我們的台灣附屬公司。於2015年，我們並無在台灣開展任何重大經營業務。我們的一般政策是不接納銷售退貨(瑕疵品除外)。

產品定價

我們一般就我們所有產品的定價採納成本加成政策。標準利潤率的任何下調須取得管理層批准。於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月我們的毛利率分別約為12.7%、15.6%及15.6%。我們於中國、越南及台灣進行的交易分別以人民幣、越南盾及新台幣計值，而於其他地區進行的交易則主要以美元計值。

就我們的品牌產品而言，我們向分銷商提供零售價範圍作為指引，但允許其酌情釐定零售價。

售後服務及保修

我們的一般政策是不接受退貨。我們要求客戶於接收產品時進行質量檢驗。除非產品存在缺陷，否則一旦分銷商接受產品，便不允許向我們退回。

就透過分銷商或代銷人銷售我們的品牌產品而言，我們一般為產品維修提供產品付運後15個月至36個月的保修期。就電源適配器而言，我們一般提供6至12個月的保修期，於產品付運後提供換貨。於保修期內，倘存在缺陷產品，則由分銷商或代銷人向我們退回以進行維修。

就我們的共同開發產品而言，我們一般自產品交付後為電源適配器提供為期一年的保修期。

就OEM及其他EMS產品而言，我們一般於產品獲接受或交付時提供介乎12至36個月的保修期。倘核心產品附帶電源適配器等配件，我們一般提供12至18個月的保修期。於該保修期內，我們將免費維修產品及提供技術支持服務。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾遇到任何對我們的業務、經營業績及財務狀況可能產生重大不利影響的有關產品保修的重大開支。因此，並無就此作出撥備。實際上，我們通常額外交付1%的產品，我們同意以該額外產品替換任何缺陷產品。於往績記錄期間，向我們退回的缺陷產品數量相當少。於2016年6月，吉翁香港接受來自越南的客戶C的若干有定制固件及用戶界面的產品（「相關產品」）退貨約0.2百萬美元。就董事所深知，該等相關產品乃通過客戶C的關聯公司（「公司X」）與一間越南電信公司訂立合約按定制固件及用戶界面訂購，因為客戶C會嘗試與電信公司簽訂合約。公司X其後未能與該電信公司簽訂合約。由於相關產品有定制固件及用戶界面，客戶C或公司X很難將相關產品銷售予其他客戶。因此，客戶C要求我們接受該等產品的退貨。儘管我們的一般政策是不接受除缺陷產品以外的任何銷售退貨，但考慮到(i)我們希望與客戶C維持業務關係；及(ii)儘管相關產品裝載定制固件和用戶界面，但相關產品的款型為流行款，因此吉翁香港接受了該等產品的退貨。客戶C已確認退回該等產品並非由於該等產品出現任何質量問題或就該等產品產生任何糾紛，且彼等亦無就相關產品向吉翁香港提起申索。我們接受該等產品的退貨後，我們已對產品進行改良並將大多數該等產品銷售予其他客戶而未造成損失。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們產品的退貨金額分別約為0.7百萬港元、3.2百萬港元及0.5百萬港元，分別佔我們總收入的約0.1%、0.6%及0.2%。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無對我們業務及經營業績已造成重大不利影響的任何產品召回或產品退回，亦無任何嚴重投訴、產品責任或與我們產品質量有關的其他申索，而上述嚴重投訴、產品責任或與我們產品質量有關的其他申索如被釐定對我們不利，則可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

市場推廣及促銷

由於品牌「ipTIME」下的共同開發產品由EFM在韓國銷售，我們並不負責該等產品之市

場推廣及促銷。我們進行我們品牌產品的市場推廣及促銷。有關我們銷售及市場推廣團隊之詳情，請參閱本節「— 銷售、市場推廣及分銷 — 分銷 — 我們分銷網絡的管理」。

我們品牌產品的市場推廣舉措主要為：(i)由我們若干分銷商進行的媒體廣告以及對若干達到銷量目標的分銷商給予獎勵；(ii)電子展會，如於香港舉行的電子產品及零部件採購交易會；(iii)向零售商或互聯網服務商提供產品目錄及免費禮品；(iv)社交媒體上的討論及廣告；及(v)在本公司網站上我們進行的產品的促銷。此外，就於台灣以代銷方式銷售的品牌產品而言，我們會在零售點透過投放海報方式進行宣傳。

我們亦可能與分銷商制定市場推廣策略。我們分銷商近期開展的市場推廣包括在埃及舉辦的開羅國際通訊展及在伊朗舉辦的電子交易會。

季節性

過往，我們的銷售受季節性的影響。我們的銷售一般會在國慶節、中國新年及聖誕節之前增加，因為我們的客戶會在預計我們將由於長假期原因暫停經營的情況下向我們下達購買訂單。

客戶

就已售產品而言，我們有三大類客戶：(i)我們的EMS客戶，包括EFM(即我們共同開發產品的客戶)及其他EMS客戶；(ii)我們品牌產品的直接客戶及分銷商及代銷人；及(iii)我們的OEM客戶。於往績記錄期間，我們將產品銷售予約70名直接EMS客戶、約90名品牌產品的直接客戶、超過65名分銷商及代銷人以及三名直接OEM客戶。我們的五大客戶於往績記錄期間均為獨立第三方。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，向我們五大客戶作出的銷售分別佔我們總收入的約77.8%、76.6%及74.7%。同期，向我們最大客戶(即EFM)作出的銷售分別佔我們總收入的約59.1%、63.0%及56.7%。於最後實際可行日期，我們與五大客戶的業務關係持續時間介乎1至13年，其中包括我們已建立10多年業務關係的EFM。

於往績記錄期間，我們的董事、最高行政人員或就我們的董事所知及所悉擁有我們或我們任何附屬公司或彼等各自任何緊密聯繫人已發行股本5%以上的任何人士，概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

下表載列往績記錄期間各個年度／期間我們五大客戶之詳情：

截至2015年12月31日止年度

客戶名稱	簡介及背景	客戶所在地	所售產品或所提供服務的主要類別	業務關係概約年數	佔收入的概約百分比	支付方式	付款期限
EFM	主要從事電信設備及裝置的生產及批發	韓國	路由器、以太網交換機、其他網絡產品及非網絡產品	13	59.1	電匯	無信貸期 (附註1)
客戶B集團 (附註2)	主要從事網絡及寬帶連接服務	中國	路由器	2	5.7	電匯	一般而言，交貨開具發票後30天結算發票金額的70%，而交貨後90天結算發票金額的30%
客戶C	主要從事網絡設備貿易	越南	路由器、以太網交換機、其他網絡產品及非網絡產品	5	5.3	電匯	裝運後60天
客戶D	主要從事視頻及其他音響設備(包括運動攝影機)的生產及銷售	韓國	運動攝影機	3	4.3	電匯	月結後月底
相關客戶	主要從事電子產品批發	中國	加工服務	5	3.4	電匯	開具發票後180天
				總計	77.8		

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶名稱	簡介及背景	客戶所在地	所售產品或 所提供服務 的主要類別	業務關係 概約年數	佔收入 的概約 百分比	支付方式	付款期限
EFM	主要從事電信設備 及裝置的生產及批 發	韓國	路由器、以太網交 換機、其他網絡產 品及非網絡產品	13	63.0	電匯	無信貸期 (附註1)
相關客戶	主要從事電子產品 批發	中國	加工服務	5	4.7	電匯	開具發票後 180天
客戶B集團 (附註2)	主要從事網絡及寬 帶連接服務	中國	路由器	2	3.4	電匯	一般而言， 交貨開具發 票後30天結 算發票金額 的70%，而 交貨後90天 結算發票金 額的30%
客戶E	主要從事分銷信息 技術產品、寬帶及 網絡相關產品	台灣	路由器、以太網交 換機、其他網絡產 品及非網絡產品	2	3.2	電匯	月結後45天
客戶F	主要從事進口、分 銷及銷售IT設備及 網絡系統	泰國	路由器、以太網交 換機、其他網絡產 品及非網絡產品	1	2.3	電匯	開具發票後 45天
				總計	76.6		

業 務

截至2017年6月30日止六個月

客戶名稱	簡介及背景	客戶所在地	所售產品或所提供服務的主要類別	業務關係概約年數	佔收入的概約百分比	支付方式	付款期限
EFM	主要從事電信設備及裝置的生產及批發	韓國	路由器、以太網交換機、其他網絡產品及非網絡產品	13	56.7	電匯	無信貸期 (附註1)
客戶G	主要從事提供智能無線解決方案	美國	路由器	少於1	5.9	電匯	提貨單日期後90天
客戶H	主要從事視頻及其他音響設備(包括機頂盒(衛星、有線及地面)、視像網關及寬帶網關)的生產	韓國	路由器	2	5.1	電匯	提貨單及發票日期後90天
客戶E	主要從事分銷信息技術產品、寬帶及網絡相關產品	台灣	路由器、以太網交換機、其他網絡產品及非網絡產品	2	3.9	電匯	月結後45天
客戶I	主要從事提供安全管理服務、VPN、UTM(統一威脅管理)及防火牆	韓國	路由器	8	3.1	電匯	付運日期後30天
總計					74.7		

附註：

- 於往績記錄期間，並未向EFM授出任何信貸期，乃由於(i)EFM並無要求我們給予信貸期；及(ii)EFM就本集團出售的產品及時付款，且在與EFM維持約13年的長期業務關係期間並不存在與本集團向EFM出售產品之付款相關的重大爭議或分歧。於往績記錄期間，EFM將就出售予EFM的產品每月向本集團安排幾次付款，且EFM每月支付予本集團之金額一般佔各相關月份向EFM作出之銷售金額約70%以上。此外，由於本集團與EFM於過去十年就共同開發產品合作順利，本集團與EFM已建立了互信。因此，本集團就出售予EFM的產品欣然給予EFM付款期限之彈性，故於往績記錄期間並未向EFM授出任何信貸期。於2017年6月30日，應收EFM的貿易應收款項約為1.2百萬港元，佔本集團貿易應收款項總額的1.9%。
- 包括與客戶B之附屬公司進行的交易，該等附屬公司主要於中國註冊成立且被視為單一客戶。

EFM

於往績記錄期間，EFM為我們的最大客戶。有關我們共同開發產品的更多詳情，請參

閱本節「我們的業務模式 — EMS業務模式 — 共同開發產品」。付款通常以美元結算，付款方式主要為電匯，並於產品出口時作出。

有關我們在韓國市場進行銷售之地理集中度及對我們最大客戶之依賴情況之相關風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素」。

儘管我們須依賴EFM，我們的董事認為以下因素應該有助於我們業務的可持續性：

互補依賴性

我們及EFM均依賴對方於開發共同產品方面的技巧及技術。有鑒於此，我們已與EFM訂立共同開發協議，為期三年並可續期三年，惟其中一方於協議屆滿前不遲於兩個月另行通知者除外。根據共同開發協議，未經本集團的事先書面同意，EFM不得委託任何第三方共同生產及供應共同開發產品。

儘管根據共同開發協議EFM負責將安裝於共同開發產品之軟體之研發，但EFM於硬件研發及共同開發產品之生產方面依賴於我們。我們開發的硬件的知識產權均由我們擁有。根據共同開發協議，未經我們事先書面同意，EFM不得將共同開發產品的生產及供應的交由任何第三方進行。此外，為生產共同開發產品的硬件，製造商有必要開發共同開發產品的硬件模具。於2017年6月30日，本集團擁有有關EFM共同開發產品的硬件(如印刷電路板及產品外殼)的約350多種不同的模具。於往績記錄期間，本集團採用超過300種有關共同開發產品硬件的不同模具，其中超過130種模具現用於生產本集團產品(僅用於共同開發產品的模具除外)。就董事所知，開發各款硬件模具通常需要約一至六個月，及會花費約人民幣10,000元至人民幣300,000元以開發硬件模具。現時用於生產共同開發產品的相關硬件模具的開發成本超過人民幣4.0百萬元，其中現時用於生產本集團產品的硬件模具(僅用於共同開發產品的模具除外)的開發成本約為人民幣1.8百萬元。

此外，經EFM確認，截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年以及直至2017年9月，自本集團採購網絡產品產生的收入佔EFM收入的95%以上。於前述期間內，EFM亦確認本公司仍為EFM網絡產品的唯一供應商。此外，於本集團與EFM長期穩定的業務關係期間，並無任何有關共同開發產品的重大申索、糾紛或重大投訴，此表明EFM對共同開發產品質量的信任與信心。我們董事相信，於超過10年的業務合作中建立的該等信任及信心已轉化為平穩可靠的業務合作以及雙方的持續業務發展，因此，其不會被輕易取代。

此外，本集團具有強勁的硬件設計及研發能力。於2017年6月30日，本集團擁有一支由將近十名專門從事硬件設計及研發的工程師組成的專業團隊，其中有一半擁有相關專業的

學士學位且工程師團隊平均擁有逾十年相關專業的工作經驗。此外，本集團擁有一個總部設於深圳生產基地的硬件測試研發基地，於該基地中，工程師團隊進行產品的硬件組裝。於往績記錄期間，(i)本集團負責為17個國家及地區超過55名客戶設計產品硬件；(ii)本集團於中國擁有四項註冊外觀設計；及(iii)本集團已開發GPON無線路由器及4G LTE路由器硬件，此證明了本集團的硬件研發能力。

因此，鑒於EFM重新開發本集團提供的種類繁多的350種硬件模具的過程較為複雜且所需的時間很長，本集團與EFM長期的業務關係以及本集團強大的硬體設計、研發能力，我們董事認為，EFM在短時間內物色其他製造商替代本集團並無合理的商業理由，且並不實際可行。

此外，倘EFM尋求聘請另一名製造商製造共同開發產品，EFM須通過合約取得本集團的同意，而倘本集團尋求為任何第三方生產或供應共同開發產品，本集團亦須通過合約取得EFM的同意。根據共同開發協議，於共同開發協議期限內(為期三年，除非任一方在不遲於共同開發協議屆滿前兩個月另行通知，否則可續期三年)，EFM不得在未經本集團事先書面同意的情況下委託任何第三方生產及供應共同開發產品。

此外，由於在往績記錄期間，EFM及本集團的主要目標為不同國家的市場，本集團的品牌產品及其他EMS產品與EFM出售之共同開發產品並不存在直接競爭。於往績記錄期間，就董事所深知，EFM出售的共同開發產品只在韓國境內出售，除EFM向本集團介紹之一名韓國客戶(「客戶L」)外，本集團的品牌產品及其他EMS產品主要在韓國境外出售。於往績記錄期間，本集團截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月自客戶L所產生的收入分別約為4.6百萬港元、3.3百萬港元及零。由於本集團的其他EMS產品乃在EFM的同意下出售予客戶L，且我們與EFM簽訂共同開發協議後，我們並無向客戶L出售其他EMS產品，因此我們董事相信，於往績記錄期間，本集團就有關在韓國出售其透過EFM開發的軟體加載的其他EMS產品予客戶L並無違反共同開發協議。

根據共同開發協議及EFM與本集團簽訂的同意書，本集團獲EFM授予其獨家銷售權，可於中國、台灣、越南及香港銷售其品牌產品及EFM開發的軟體加載的其他EMS產品，自共同開發協議日期起為期三年。此外，就董事所深知，EFM當前並無計劃於韓國境外出售共同開發產品。因此，本公司認為，本集團的品牌產品及其他EMS產品與EFM出售之共同開發產品並不存在直接競爭。

鑒於本集團在與EFM建立業務關係約13年間並未收到EFM尋求聘請另一名製造商製造共同開發產品的請求，且根據共同開發協議，EFM聘請另一名製造商須獲得本集團的同意，我們董事認為，本集團不易被市場上輕易可尋求的其他製造商所取代。再者，我們根據可

得資料認為，於往績記錄期間EFM的絕大部分收入產生自銷售共同開發產品。因此，我們相信EFM於共同開發產品生產方面依賴於我們。

我們與EFM的業務關係長達13年。我們贏得了EFM的信任，因為我們彼此的文化背景相同，我們的董事認為，我們於多年合作中的往績記錄證明我們能在知識產權保護方面讓其更加放心。我們認為，於過往十年內，雙方在共同產品開發過程中建立的相互信任及順利合作不僅體現出我們與EFM的相互依賴，同時亦證明相關合作關係及合作方式在商業上對雙方乃屬有利，最重要的是可持續發展。

儘管如此，我們無法向閣下保證未來EFM的購買量將與往績記錄期間的購買量相若，我們亦無法保證，於當前供應協議及共同開發協議屆滿後，我們將繼續能夠製造及向EFM銷售共同開發產品。倘若EFM將來減少購買量或不再向我們購買共同開發產品及我們無法獲得新客戶，則我們的業務、經營業績及財務狀況或會受到重大不利影響。請參閱本招股章程「與我們業務有關之風險 — 我們的大量收入乃產生自EFM，且我們在使用其就共同開發產品開發的軟體的合約權利方面很大程度上倚賴EFM。EFM的業務或財務狀況或我們與EFM的關係出現任何不利變動或會對我們的業務產生重大不利影響」。

透過擴張我們品牌產品的分銷網絡及客戶基礎分散風險

我們認為，我們品牌產品業務的擴張及產品組合多元化可令我們分散業務風險，並尋求業務發展及商機之途徑。透過擴張品牌產品的分銷網絡及多元化我們的產品組合以發掘更多增長機遇，一直並將繼續作為我們的業務策略。

截至2015年及2016年12月31日止年度，銷售品牌產品產生的收入分別約為77.9百萬港元及86.2百萬港元，增幅約為10.6%。截至2016年及2017年6月30日止六個月，銷售品牌產品產生的收入分別約為36.9百萬港元及51.7百萬港元，增幅約為40.1%。此乃表示我們的品牌產品銷售呈持續增長勢頭。

我們旨在通過流行產品補充產品供應，以增加品牌產品的銷售。我們於2016年9月就以OEM為基準供應4G LTE路由器與客戶G訂立協議，鑒於據我們董事所深知，客戶G具備自主設計能力，因此彼等物色在亞洲經營業務、經驗豐富且可靠的製造商，以生產彼等產品。通過根據協議供應4G LTE路由器，我們截至2017年6月30日止六個月已產生約14.5百萬港元收入。我們為客戶G生產4G LTE路由器累積經驗之後，於2017年5月開始以EMS為基準向新客戶(客戶X)供應4G LTE路由器。其後不久，我們於2017年8月成功從客戶X獲得約8.5百萬港元的訂單，及我們的董事認為其將繼續定期向我們採購。我們計劃於2018年上半年開始

研發自有品牌的4G LTE路由器，預計將於2018年底推向東南亞市場。我們相信，在產品組合中增加4G LTE路由器將進一步增加我們品牌產品的銷售。

我們力求通過多樣化我們的產品組合以覆蓋更多網絡產品，從而擴大我們的業務。截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月期間，我們銷售非網絡產品所產生的收入分別佔我們總收入(加工費除外)的約9.0%、7.8%及6.6%。憑藉我們在製造無線網絡產品方面的專業知識，我們於往績記錄期間供應附帶無線功能的便攜式消費級運動攝影機。我們於2015年開始供應其他非網絡產品，比如移動電源。

我們亦努力通過擴大我們品牌產品的分銷網絡分散我們的風險。於2017年6月30日，我們於40個國家及地區擁有超過65名分銷商。我們的分銷商數目自2015年1月1日的40多名增加至2017年6月30日的65名以上，反映了分銷網絡的擴張。為發展我們的分銷網絡，我們於截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月分別增聘了21名、27名及6名分銷商。我們品牌產品的銷售地理區域數目自截至2015年12月31日止年度的超過25個國家及地區增加至截至2016年12月31日止年度的40個國家及地區，亦證明了有關擴張。我們亦計劃通過聘請更多的分銷商增加我們認為我們的產品具有市場潛力的多個新興亞洲國家(例如泰國及菲律賓)的市場滲透率。我們認為，我們品牌產品市場滲透率的增加將有助於提升我們的品牌知名度以及盈利能力。

除此以外，我們擬擴大我們其他業務模式的客戶基礎。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們分別有12、14及5家其他EMS產品的新客戶。

鑒於我們計劃(i)通過開發自有品牌4G LTE路由器擴大我們的產品供應；(ii)實現產品組合多樣化以納入更多非網絡產品；(iii)擴大我們品牌產品的分銷網絡；及(iv)提高我們於新興亞洲國家的市場滲透率，我們的董事認為本集團可以減少對EFM的依賴。

行業前景及我們業務的可行性

根據弗若斯特沙利文報告，韓國的寬帶用戶數目由2012年的每百人37.2位增至2016年的每百人41.1位，複合年增長率為2.5%。韓國移動電話用戶數目亦由2012年的約53.6百萬人增至2016年的約61.6百萬人，複合年增長率為3.5%。此外，網絡設備製造市場於2016年達745.0百萬美元，2012年至2016年期間的複合年增長率約為15.7%。在技術升級的推動下，韓國成熟的網絡設備製造市場估計將於未來維持緩慢穩定的增長，原因是隨著韓國的寬帶用戶數量增長放緩，韓國的消費者正在追求更先進的網絡產品，該等產品需強勁的研發能力，故其售價將會相對較高。估計於2021年前韓國網絡設備製造市場將達到約1,419百萬美元，2017年至2021年期間的複合年增長率約為13.4%。隨著韓國寬帶用戶的數目及移動電話用戶數目的增加，我們相信韓國網絡產品的需求將會穩定增長。

此外，EFM在韓國佔據主導市場地位。根據弗若斯特沙利文報告，韓國零售消費級路由器市場高度分散，前五大品牌於2016年佔逾90.6%的市場份額，而於韓國銷售的共同開發產品佔2016年韓國零售消費級路由器總銷售收入的約73.2%。除EFM外，其他四大參與者各自的市場份額均為個位數，因此我們的董事認為，EFM於韓國消費級網絡市場的主導地位至少在不久的將來保持穩固。綜上所述，鑒於我們已與EFM簽訂共同開發協議，我們相信，我們將能夠把握韓國網絡設備製造市場的發展，且我們的業務在商業上具可行性。

我們品牌產品的客戶

於往績記錄期間，我們品牌產品的主要客戶為40個國家及地區的分銷商。我們的客戶亦包括代銷人，因為我們有一小部分品牌產品銷售乃於台灣按代銷基準作出。有關我們分銷商的更多詳情，請參閱本節「—銷售、市場推廣及分銷—分銷」。

於2017年6月30日，我們與前五大分銷商及代銷人於往績記錄期間的業務關係持續時間介乎少於一年至六年。由於所涉及的出口保險公司之要求及我們與分銷商的關係，有關出口產品的付款條款或會存在差異。例如，我們可能要求預付10%至30%的按金及30天至180天的信貸期或付運前全數付款。

OEM客戶及其他EMS客戶

就我們的董事所知，我們的OEM客戶及其他EMS客戶（EFM除外）主要為品牌擁有人。我們通過投標向我們其中一名其他EMS客戶招攬業務，該客戶於往績記錄期間亦為我們的五大客戶之一。於中標後，我們與該客戶訂立了一份框架銷售協議，根據銷售協議，該客戶將通過下達採購訂單之方式按逐個訂單之基準向我們採購產品。

由於所涉及的出口保險公司之要求及我們與該等客戶的關係，有關出口產品的付款條款或會存在差異。付款通常以美元及人民幣結算，付款方式主要為電匯及承兌票據。於2017年6月30日，我們與我們OEM客戶及前五大其他EMS客戶於往績記錄期間的業務關係的時間分別持續介乎少於一年至三年及介乎二至八年。由於所涉及的出口保險公司之要求及我們與OEM客戶及其他EMS客戶的關係，有關出口產品的付款條款或會存在差異。例如，我們在月結單發出後要求我們的OEM客戶在月底作出全額付款，於付運前全數付款或授予月結後90天的信貸期，以及要求其他EMS客戶於付運前全數付款、交貨前支付一筆按金或授予最多90天的信貸期。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們的其中兩名主要客戶（客戶D及客戶E）亦為我們的供應商。向客戶E作出之銷售包括我們的品牌產品，其分別佔我們截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月之總收入之約0.4%、3.2%及3.9%。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，自客戶E採購之金額分別為約2,900港元、5,900

港元及零，佔我們截至2015年及2016年12月31日止年度各年之總採購額的約0.001%。作出該購買是由於當時我們向台灣的一名客戶供應品牌產品正出現供應不足的情況。為維持與該客戶的良好業務關係，我們自客戶E購回向其銷售的若干品牌產品以滿足該需求，並向客戶E支付了最小額保證金。該等購回的商品按成本加成基準出售予該名客戶，該基準超過我們就購回事項給予客戶E的保證金。

截至2015年12月31日止年度，客戶D亦為我們的供應商。截至2015年12月31日止年度，向客戶D採購的金額約為2.3百萬港元，佔該年度採購總額的約0.6%。向客戶D的該次採購為一次性材料採購，且考慮了自客戶D採購材料的價格乃低於市場採購價格。我們董事確認，我們向客戶D及客戶E作出之所有銷售及從彼等的採購乃按正常商業條款及公平基準於一般業務過程中進行。我們董事確認，我們向客戶D及客戶E作出之所有採購乃(i)於計及相關時間之採購及銷售價格經審慎考慮後訂立；(ii)按正常商業條款及公平基準於一般業務過程中進行；及(iii)按不遜於並非客戶D及客戶E之其他獨立第三方之價格進行。

收款週期

我們於分發產品時將向客戶發出發票。隨後將按照上述付款條款收款。我們財務部門將監控賬齡分析，且將通知銷售團隊跟進有關客戶的未收回款項。一般情況下，我們的銷售團隊將通過電話提醒客戶於信貸期屆滿前付款。於信貸期屆滿後，我們的銷售團隊將每週通過電郵或電話與我們客戶跟進有關任何未償還款項的情況。

研究與開發

我們意識到研發能力對我們業務的重要性。為維持我們的競爭力，保持強大的研發能力至關重要。我們於中國深圳、西安及西鄉擁有三個研發中心，可進行研究，令我們掌握最新的國際行業發展趨勢並開發新產品。於中國深圳的研究基地負責硬件開發，而中國西安及西鄉的研究基地則負責軟體開發。在產品開發早期，研發團隊將在考慮目標市場不同的適用安全及行業標準及認證後設計產品。

研發流程

我們基於以下各項從事產品開發：(i)客戶對新產品開發的要求，有客戶闡明的開發計劃；或(ii)我們根據銷售團隊及產品管理團隊進行的市場調查所制定的開發計劃。

(i) 數據收集

客戶的開發計劃

當我們的客戶對新產品開發作出要求時，我們的銷售團隊首先會與我們的客戶討論並收集有關合作模式的資料、開發的時間安排以及產品要求(比如功能、性能及設計)。收到

來自我們銷售團隊的建議後，我們的產品管理團隊將與硬件及軟體開發團隊以及設計團隊協調以評估有關建議的可行性。

我們自身的開發計劃

我們的產品管理團隊及銷售團隊將透過分析市場需求及我們的市場定位，闡明產品開發計劃。彼等將編製評估報告並將該報告轉給我們的硬件開發團隊以研究新產品印刷電路板的裝配。我們的採購團隊亦將安排印刷電路板供應商與我們的產品管理團隊及研發團隊舉行會議，以討論我們有關所需的印刷電路板的建議是否可行及能否在技術上獲得支持。

(ii) 產品開發計劃的評估及實施

完成初步規劃階段後，我們的產品管理團隊將與我們的總經理及其他團隊（比如銷售團隊、研發團隊、設計團隊及採購團隊）召開評估會議。有關討論將包括產品功能、所需的原材料、組件、零件及模具、軟體及硬件設計、包裝方式及開發計劃。獲得總經理的最終批准後，各團隊將實施各自負責的開發計劃部份。

(iii) 新產品的推出

新開發產品的原型將由我們的研發團隊製作，並對產品的硬件及軟體進行測試。確認硬件及軟體可正常運轉後，將進行最終測試以確保產品的功能及性能。倘新產品無法通過測試，將對硬件及軟體進行進一步的測試。倘新產品可通過測試，會將測試報告轉給質量控制部門以便進行可行性測試，之後我們的產品管理團隊可就新產品的推出召開會議。此後，將在各個團隊（比如銷售團隊、研發團隊、產品管理團隊、採購團隊及質量控制團隊）之間召開會議。會議將主要說明產品性能、功能、涉及的原材料及組件、生產期間將注意到的問題及加工至試生產之前的測試結果。

我們堅持行業最新技術之一。我們的AC1900系列無線雙頻千兆NAS路由器可提供最高1.9 Gbps的Wi-Fi速率。於往績記錄期間，本集團已推出逾20款應用802.11ac協議的新款路由器。有關我們生產所需的重要技術，請參閱本節「—生產—生產流程」。

我們根據共同開發協議與EFM進行合作研發。有關共同開發協議的更多詳情，請參閱本節「—EMS業務模式—共同開發產品」。

我們的研發團隊由肖先生（我們的高級管理層成員之一）帶領。於最後實際可行日期，我們的研發團隊共有96名員工，細分為五個團隊小組，分別是(i)產品管理團隊；(ii)設計團隊；(iii)硬件開發團隊；(iv)軟體開發團隊；及(v)新產品推介團隊。於2016年12月31日，我們在研發部設立一支由54名工程師組成的專責團隊，負責研發我們的網絡產品。我們工程師包括電子工程師、機械工程師、軟體工程師、硬件結構應用工程師、設計工程師、產品工程師、售前售後工程師、文案及測試工程師，彼等大部分持有相關專業的學士學位。

我們於往績記錄期間開發的主要產品包括速度更快、連接穩定性更高且具有廣泛的連接覆蓋範圍的路由器及4G LTE路由器。就路由器的速度而言，我們已為802.11 ac協議路由器（即2015年及2016年的家用高端路由器）開發了硬件，其Wi-Fi速率分別為1.9 Gbps及2.6 Gbps，高於之前1.2 Gbps的802.11 ac協議路由器的速率。就路由器的連接穩定性而言，我們開發了802.11 ac協議中更先進的路由器，其所提供的連接穩定性更高，例如2017年Wi-Fi速率為1.2 Gbps的802.11 ac協議路由器。就連接覆蓋範圍而言，與在一個封閉區域內提供連接的單一路由器相反，我們於2017年9月開發802.11 ac協議，可通過使用三個網絡設備裝置實現交叉連接。此包括連接至計算機網絡並將信號傳送至另外兩個信號接收裝置以擴大連接覆蓋範圍的主設備。於2017年7月，我們亦為我們的新客戶（客戶X）開發了4G LTE路由器。

於2008年，得益於我們的研發能力及舉措，吉翁深圳首次於中國榮獲深圳市科技和信息局認定為深圳市「高新技術企業」及其後獲批准為2011年至2014年及2015年至2018年中國高新技術企業。「高新技術企業」資格每三年重新評估一次。於2015年6月19日，吉翁深圳獲重新認證為「高新技術企業」資格，有效期為三年。

所有的研發開支於產生時予以支銷，主要包括我們研發團隊的員工成本。於往績記錄期間，概無研發開支獲資本化。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的研發開支分別約為15.7百萬港元、18.0百萬港元及9.8百萬港元。

生產

沙井生產基地

目前，我們於沙井生產基地（自獨立第三方租入）生產我們的產品。於最後實際可行日期，我們生產基地的總面積超過14,000平方米，有500多名員工。我們分別擁有六條SMT生產線及九條DIP生產線，以及組裝及包裝各有八條生產線。於2017年6月30日，我們沙井生產基地的機器及設備總賬面淨值約為31.1百萬港元。

我們生產流程中所用的主要資產及設備包括SMT機器、光學檢測機器、Wi-Fi測試設備及Wi-Fi檢驗機器。於2017年6月30日，我們所擁有的全部資產及設備的使用年限達至約13.2年，須接受定期檢測及日常維護（如有需要）。機器及設備（包括SMT機器、光學檢測機器、Wi-Fi測試設備及Wi-Fi檢驗機器）的估計使用年限為三至十年。有關我們主要資產及設備的折舊方法，請參閱本招股章程「財務資料— 關鍵會計政策及估計— 折舊」。

下表載列於往績記錄期間我們生產基地的產能、實際產量及使用率：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月			
	2015年 實際產量 (件數 以千計) (附註1)	使用率 (%) (附註2)	產能 (件數 以千計) (附註1)	2016年 實際產量 (件數 以千計)	使用率 (%) (附註2)	2017年 實際產量 (件數 以千計) (附註1)	2017年 實際產量 (件數 以千計) (附註2)
網絡產品.....	8,492	68.9	8,492	6,436	75.8	4,369	2,512
網絡產品.....	8,492	68.9	8,492	6,436	75.8	4,369	2,512

附註：

- (a) 我們使用相同生產線生產我們的全部產品。我們的產能受限於生產印刷電路板的SMT生產線的產能，因為(i)印刷電路板是我們產品的重要組成部分；及(ii)我們主要生產流程生產線的產能通常大於SMT生產線的產能。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，就打印點而言，印刷電路板的產能類似。然而，不同產品的印刷電路板(其上印製的點數不同)各不相同，就件數而言，產能視乎生產設施所生產的產品種類而各不相同。

(b) 我們主要生產網絡產品，包括路由器、以太網交換機、局域網網卡、Wi-Fi模塊及接入端口。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，由於我們已將運動攝影機的生產業務外包予第三方，故非網絡產品僅分別佔我們產能的約1.9%、2.0%及6.5%。

(c) 產能乃按(i)可以印刷的最大點數除以；及(ii)各產品單元所需平均點數計算。

- (i) 最大點數為我們六條生產線每年每個月24天，每天22小時所生產的點數總和。

(ii) 每件產品所需平均點數為以下各類產品的總和：

$$\frac{\text{每年(2015年及2016年) / 一年兩次(截至2017年6月30日止六個月) 生產特定類型產品實際所需總點數}}{\text{佔生產特定類型產品實際所需總點數的百分比}} \times$$

$$\frac{\text{每年(2015年及2016年) / 一年兩次(截至2017年6月30日止六個月) 生產特定類型產品實際產量(以件數計)}}{\text{佔生產特定類型產品實際所需總點數的百分比}} \times$$

- 使用率乃根據以下公式計算得出：

$$\frac{\text{實際產量}}{\text{相關年內 / 期內產能}} \times 100\%$$

於越南新建的生產基地

我們決定在越南興建新生產基地，理由是(i)於往績記錄期間，旺季的高生產需求超出或接近我們的最大產能；(ii)市場對路由器及移動熱點的需求預期增加；(iii)我們計劃增加在亞洲新興市場的市場滲透率；及(iv)越南的生產成本預期降低。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們沙井生產基地的利用率(基於截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月的實際年產量)分別為68.9%、75.8%及57.5%。截至2017年6月30日止六個月的利用率有所下降，原因是中國農曆新年期間我們會暫停生產導致下半年生產需求一般較高，截至2017年6月30日止六個月的利用率有所下降。截至2015年及2016年12月31日止年度，年利用率均高於下半年，各期間12月份的利用率分別約為95.3%及125.6%。儘管年利用率未達到最高水平，我們須於往績記錄期間若干月份(一般接近年底或於年初)將我們的部分生產流程(即表面貼裝流程)外包予一家獨立加工廠，此舉乃作為生產需求超過或接近我們最大產能時的應急措施。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，來自該等外包工作的分包服務費約為2.3百萬港元、零及1.9百萬港元，分別佔我們同期總銷售成本的約0.5%、零及0.9%。

此外，我們的董事認為，市場對4G LTE路由器的需求將會增加。根據弗若斯特沙利文報告，4G LTE路由器的需求預計將持續推動網絡設備製造市場。由於印度及東南亞其他國家等發展中地區廣泛應用4G LTE技術，4G LTE用戶的數量估計也會增加。我們於2017年5月開始向一名新客戶(「客戶X」)供應並於2016年9月與另一名新客戶(「客戶G」)訂立了一份涉及4G LTE路由器供應的協議。客戶G於截至2017年6月30日止六個月期間開始向我們下達訂單。截至2017年6月30日止六個月，我們自客戶X及客戶G產生的收入分別約為1.2百萬港元及14.5百萬港元，分別約佔同期總收入的0.5%及5.9%。於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，自客戶X接獲的新購買訂單約為14.1百萬港元。

以下為我們於2016年9月21日與客戶G訂立之採購及供應協議(「客戶G採購及供應協議」)的主要條款：

- 期限： 初始期限為兩年，隨後可自動續期一年，除非任一方於初始期限或任何續期終止日期前至少60天發出終止通知。
- 銷售產品： 產品按個別訂單基準銷售。就本集團製造且根據客戶G採購及供應協議銷售予客戶G的產品(於往績記錄期間主要包括4G LTE路由器)而言，我們在未取得客戶G事先書面同意的情況下不得向任何其他方銷售該等產品。

業 務

- 付款： 付款期限為產品裝運日期後60天及於客戶G及時支付首五張發票後可修改為90天。
- 交付： 我們會將產品運送至指定港口或雙方協定的其他地點。
- 於交付後10天內，客戶G有權檢驗產品並書面通知是否拒收部分或全部產品。
- 保修： 就各訂單而言，我們應向客戶G免費提供規定比例的訂單數量的額外產品以供替換用途。
- 我們將在收到客戶G寄回的缺陷產品後30個曆日內維修或更換缺陷產品。
- 知識產權： 客戶G須擁有及保留我們為產品自主開發或客戶G提供的規格產生的所有創新的所有知識產權及所有權。
- 終止： 任一方可通過向另一方發出至少120天的事先書面通知終止協議。

除客戶X及客戶G外，於2016年6月我們亦就4端口802.11 ac協議路由器供應與客戶H訂立協議。截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們自客戶H產生的收入約為0.1百萬港元及12.5百萬港元，約佔同期總收入的0.1%及5.1%。於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，自客戶H接獲的新採購訂單約為19.2百萬港元。

以下為我們於2016年6月1日與客戶H訂立之採購及供應協議的主要條款：

- 期限： 初始期限為兩年，並可自動續期一年。
- 銷售產品： 產品按個別訂單基準銷售。在客戶H下達採購訂單前，我們應向客戶H提供產品的預生產樣品。
- 付款： 付款須不遲於接到提貨單及我們的正確發票後90天。
- 交付： 離岸價深圳或離岸價香港
- 於交付產品45天內，客戶H或其客戶有權檢驗產品。
- 保修： 我們就硬件產品提供三年保修，而軟體三年保修期屆滿後，再提供36個月保修。

業 務

知識產權： 在客戶H支付非經常性工程費用後，我們應將產品的所有知識產權轉讓予客戶H，而所有該等知識產權應僅由客戶H擁有。

終止： 客戶H客通過向我們發出90天的書面通知終止協議。

有鑒於此，我們的董事認為，提前規劃擴張產能乃至關重要，可藉此滿足日後發展需求，以及在我們沙井生產基地的利用率達到高峰期間利用客戶的潛在臨時需求。

除此以外，越南新生產基地可作為我們計劃的補充，提升我們於亞洲（重點是越南、泰國及菲律賓）新興市場的市場滲透率。過往，我們從亞洲地區（韓國及中國除外）獲得可觀收入。根據弗若斯特沙利文報告，越南、泰國及菲律賓的電訊設備製造市場預期將快速增長。越南電訊設備製造市場的規模預期將由2017年的約14億美元增加至於2021年的約33億美元，複合年增長率約為24.0%。泰國電訊設備製造市場的規模預期將由2017年的約21億美元增至2021年的約47億美元，複合年增長率約為22.3%。菲律賓電訊設備製造市場的規模預期將由2017年的約26億美元增至2021年的約57億美元，複合年增長率約為21.7%。儘管802.11ac協議於網絡基礎設施更先進的市場中已逐漸取代802.11 b/g/n協議，802.11 b/g/n協議於網絡設備市場發展比其他科技更領先的國家緩慢的越南、泰國及菲律賓依舊盛行。預期未來幾年802.11 b/g/n協議路由器於該等市場將有持續的需求。根據弗若斯特沙利文報告，越南的802.11 b/g/n協議路由器市場預期將自2017年的約14.4百萬美元增加至2021年的約20.7百萬美元，複合年增長率約為9.5%。泰國的802.11 b/g/n協議路由器市場預期將自2017年的約25.5百萬美元增加至2021年的約36.0百萬美元，複合年增長率約為9.0%。菲律賓的802.11 b/g/n協議路由器市場預期將自2017年的約14.7百萬美元增加至2021年的約20.8百萬美元，複合年增長率約為9.1%。

為把握該等市場的快速增長，除我們於菲律賓的現有分銷網絡外，我們亦於2016年7月與客戶F就我們品牌產品於泰國的分銷訂立分銷協議，而客戶F與我們於最後實際可行日期仍維持業務關係。客戶F為截至2016年12月31日止年度的五大客戶之一且為截至2017年6月30日止六個月的六大客戶之一，來自客戶F的收入分別佔相應期間我們總收入的約2.3%及2.7%。於往績記錄期間，來自於泰國及菲律賓的銷售收入由2015年的約1.3百萬港元增至2016年的約14.5百萬港元，即增加約10.2倍，並由截至2016年6月30日止六個月的約2.4百萬港元增至截至2017年6月30日止六個月的約7.4百萬港元，即增加約2.1倍。於2017年，我們努力通過再聘請三名分銷商進一步滲透至越南市場，我們的銷售收入由截至2016年6月30日的約1.0百萬港

元增至截至2017年6月30日止六個月的約12.3百萬港元，即增長約11.3倍。於最後實際可行日期，本公司接到泰國及菲律賓客戶2018年的約190,000美元的訂單，且本公司並無接到越南客戶2018年的產品訂單。截至2017年6月30日止六個月，來自越南、泰國及菲律賓的月銷售額保持穩定，最多為約5.0百萬港元。因此，我們的董事認為我們於該等市場的銷售將持續保持穩定。為支持我們滲透至亞洲新興市場的計劃，我們於2017年7月在台灣租賃一處新辦事處並再招募三名銷售人員以擴大於東南亞的銷售及運營。

鑒於新興市場對網絡產品的預期需求以及全球製造中心由中國向亞洲新興市場轉移，我們於2015年3月在越南設立Zioncom Vietnam，以此加強我們在亞洲新興市場的當地業務據點。誠如本節「— 生產 — 於越南新建的生產基地 — 新生產基地融入本集團現有經營業務」所進一步闡釋，我們計劃於地塊A生產基地生產802.11 b/g/n協議「TOTOLINK」路由器以滿足該等新興市場的需求。我們擬利用越南的新生產設施以把握該現有市場分部的機遇，由於中國製造成本相對較高及該等產品的利潤率相對較低，我們過往未能充分發掘該市場分部。我們通過於越南開展生產活動的方式於東南亞採購更多原材料及將產品運至臨近新興市場，如我們的目標市場越南、泰國及菲律賓，降低物流成本，從而佔據地理優勢，把握東南亞市場商機。我們可享受國內生產的電訊設備的專屬稅收優惠。

除加強我們在亞洲新興市場的據點外，由於越南的生產成本預期整體低於中國，我們相信我們在越南進行的擴張計劃能降低我們的單位生產成本。根據弗若斯特沙利文報告，2016年中國月平均工資為833.9美元，而越南為216.1美元。基於保持不變的材料成本且經計及2018年預計銷售成本及生產單位以及中國及越南分別的估計月平均工資指數及平均購買力指數，地塊A生產基地預計製造802.11 b/g/n協議路由器及中端至低端4G LTE路由器的平均單位生產成本較沙井生產基地2018年製造802.11 b/g/n協議路由器及中端至低端4G LTE路由器的預計平均單位生產成本低約9.7%。我們認為減少生產成本可令我們於該等市場更靈活釐定產品價格，以提高我們的市場競爭力及增加對我們產品的需求。

租賃土地使用權以建設新生產基地

於2015年6月，我們訂立了一份土地使用權租賃協議，以租用越南地塊A的土地使用權。越南地塊A新工廠的建設已於2017年1月完工。我們已於2017年10月底開始試產。

於2016年4月，我們訂立另一份土地使用權租賃協議，據此我們租用越南地塊B的土地使用權，以供日後開發之用。我們已於2017年1月取得地塊B的土地使用權及所有權的證書。我們計劃在地塊B上興建另一個工廠，但我們尚未就地塊B制訂詳細的開發規劃。

機器及設備

就地塊A生產基地而言，我們計劃就為兩條新生產線購置機器支出約7.8百萬港元。於最後實際可行日期，我們已支付及產生所有有關成本。

沙井生產基地的兩條SMT生產線亦將轉移至地塊A生產基地，藉此組建兩條生產線。我們已收購兩條新SMT生產線以於沙井生產基地進行更新換代。

估計產能及計劃生產

我們地塊A生產基地的計劃生產將首先啟用兩條生產線。於起步階段，我們計劃主要在越南生產基地生產複雜程度及所需技術等級較低的802.11 b/g/n協議網絡產品。基於假設生產線每年每月運作25天及每天運作22小時，我們的計劃年產能為約3.6百萬件路由器，及基於假設地塊A生產基地（專注生產複雜程度及技術等級較低的產品）於相關年度將生產約2.2百萬件802.11 b/g/n協議路由器，我們截至2018年12月31日止年度的預計利用率為約62.4%。就沙井生產基地而言，假設於2018年下半年自動化系統完成後我們的生產線每月25天，每天22小時運作，則我們的規劃年產能為約8.9百萬件，且基於假設沙井生產基地於相關年度將生產約4.6百萬件網絡及非網絡產品，則截至2018年12月31日止年度預計利用率為約51.7%（基於年度每月平均利用率計算），最高每月利用率約80.9%。有關我們沙井生產基地的每月利用率模式的詳情，請參閱本節「—生產—於越南新建的生產基地」。假設我們於2018年將僅於沙井生產基地生產我們的所有產品，則基於年度每月平均利用率計算，截至2018年12月31日止年度的預計利用率將約為76.9%，其中有三個月的每月利用率超過90%，有一個月超過120%。

儘管802.11ac協議路由器於網絡基礎設施更先進的市場中已逐漸取代802.11 b/g/n協議路由器，但慮及以下原因，802.11 b/g/n協議路由器於科技領先的國家及亞洲新興市場的需求均有持續的需求：

- (i) 根據弗若斯特沙利文報告，雖然802.11 b/g/n協議路由器會逐步被802.11 ac協議路由器取代，但科技領先的國家（如中國、韓國、日本、北美洲及西歐）對802.11 b/g/n協議路由器仍有持續的需求。於中國，預計於2017年802.11 b/g/n協議路由器的市場規模約為825.0百萬美元及預計2021年的市場規模約為547.6百萬美元。於韓國，預計於2017年802.11 b/g/n協議路由器的市場規模約為43.8百萬美元及2021年的市場規模約為35.1百萬美元。於往績記錄期間，韓國佔我們802.11 b/g/n協議路由器銷售的大部分，此亦說明上述意見。於截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6

月30日止六個月，我們銷售予EFM的4端口802.11 b/g/n協議路由器的銷售額分別約為152.0百萬港元、105.8百萬港元及36.7百萬港元，此反映出802.11 b/g/n協議路由器於科技領先的國家有持續的需求；及

- (ii) 802.11 b/g/n協議路由器於新興市場(如越南、泰國及菲律賓)的需求持續增長。根據弗若斯特沙利文報告，越南的802.11 b/g/n協議消費級路由器市場預期將自2017年的約14.4百萬美元增加至2021年的約20.7百萬美元，複合年增長率約為9.5%。泰國的802.11 b/g/n協議消費級路由器市場預期將自2017年的約25.5百萬美元增加至2021年的約36.0百萬美元，複合年增長率約為9.0%。菲律賓的802.11 b/g/n協議消費級路由器市場預期將自2017年的約14.7百萬美元增加至2021年的約20.8百萬美元，複合年增長率約為9.1%。於截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們銷售予該等市場的4端口802.11 b/g/n協議路由器的銷售額分別約為25.7百萬港元、9.5百萬港元及7.4百萬港元。於往績記錄期間，我們對該等市場的整體銷售額亦顯著增加。泰國及菲律賓的銷售收入自2015年的約1.3百萬港元增加至2016年的約14.5百萬港元，增幅約為10.2倍，且自截至2016年6月30日止六個月的約2.4百萬港元增加至截至2017年6月30日止六個月的約7.4百萬港元，增幅約為2.1倍。越南的銷售收入自截至2016年6月30日止六個月的約1.0百萬港元增加至截至2017年6月30日止六個月的約12.3百萬港元，增幅約為11.3倍。

根據弗若斯特沙利文的資料，由於網絡設備製造業的市場規模乃基於製造商於韓國及中國的銷售額計算，且反映該等國家的網絡產品需求，因此基於網絡設備製造業市場的增長，韓國及中國的網絡產品(主要包括路由器、網絡設備交換機／集線器及嵌入式設備)需求也在不斷增長。預計中國網絡設備製造業的市場規模將由2017年的約154.954億美元增加至2021年的約265.507億美元，複合年增長率約為14.4%。中國消費級路由器的製造市場規模預期亦自2017年至2021年按複合年增長率約10.4%增長，並將於2021年達到約25.601億美元。預計韓國網絡設備製造業的市場規模將自2017年的約857.9百萬美元增加至2021年的約14.187億美元，複合年增長率約為13.4%。韓國消費級路由器的製造市場規模預期亦自2017年至2021年按複合年增長率約15.7%增長，並將於2021年達到約206.1百萬美元。

鑒於(i)科技領先的國家對802.11 b/g/n協議路由器的需求持續不斷；(ii)新興市場對802.11 b/g/n協議路由器的需求增長；(iii)於往績記錄期間，我們對越南、泰國及菲律賓的銷售顯著增加；及(iv)韓國及中國的網絡產品需求不斷增加，我們的董事認為客戶需求已足夠支持本集團於越南的擴張計劃。

新生產基地融入本集團現有經營業務

在採用地塊A生產基地後，沙井生產基地的產能不會降低。按照我們的計劃，沙井生產基地及地塊A生產基地具有不同定位和生產計劃。基於管理層不時審閱的業務需求及客戶要求，我們計劃於沙井生產基地製造的產品主要銷往韓國、香港及中國而地塊A生產基地製造的產品主要銷往亞洲新興市場，如越南、泰國及菲律賓。鑒於(i)越南工廠為最近開發，將處於運營初級階段；及(ii)越南的營運成本及生產成本較低，除非我們的客戶專門要求於越南生產特定類型產品而我們會迎合彼等需求以爭取商機，否則地塊A生產基地計劃專注於生產涉及少量複雜流程及技術不太先進的產品，例如802.11 b/g/n協議路由器及中端至低端4G LTE路由器。

經考慮(i)中國的營運及生產成本上升；及(ii)我們的沙井生產基地已積累生產知識及掌握豐富的生產經驗，我們計劃發揮該優勢，將沙井生產基地定位為更先進的生產中心，專業生產技術更先進及精密的產品。為保持沙井生產基地的可觀利潤率並提升產能，我們計劃分階段將沙井生產基地打造成為自動化工廠。有關詳情，見本招股章程「未來計劃及所得款項用途」。

由於將中端至低端產品（如802.11 b/g/n協議路由器及中端至低端4G LTE路由器）的生產分配至越南工廠，我們沙井生產基地的備用產能將用於生產802.11 ac協議路由器及高端4G LTE路由器。如上所述，我們已就供應4G LTE路由器簽署一份框架協議，並已於截至2017年6月30日止六個月接獲訂單。詳情見本招股章程「生產 — 於越南新建的生產基地」。由於根據弗若斯特沙利文報告，4G LTE路由器的需求預計將持續推動網絡設備製造市場，我們的董事預測，市場對該等路由器的需求會增加。倘日後該等產品的需求高企，除亞洲新興市場外，我們可能將品牌產品生產分配至地塊A生產基地，藉此可儲備沙井生產基地的產能，以便生產高端4G LTE路由器。因此，地塊A生產基地將專注於品牌產品及中端至低端產品，而沙井生產基地將側重高端產品。

監管批文

Zioncom Vietnam已取得所有必要的許可、同意及批准，以在越南開展其生產路由器、交換機、局域網網卡及其他電氣設備等已註冊業務範疇，並行使出口權、進口權、批發分銷權及零售分銷權。就地塊A生產基地的生產及經營而言，我們將於相關主管部門進行額外的監管合規程序。所需的許可證及批文主要包括以下各項：

- (a) 就Zioncom Vietnam生產的產品獲得型式批准證書及登記型式批准公告及登記其型式批准印章的樣本，該等程序應在越南開始生產之後及銷售產品之前辦理；

業 務

- (b) 向越南新加坡工業園管理董事會通報其廢物處理工程的試運營計劃；登記為有害廢物來源所有人並獲得有害廢物來源所有人登記簿；安排有害廢物存放區及將有害廢物存放於符合法律規定的包裝或存儲設備；簽署合約以便將有害廢物轉移至有害廢物處理／管理的持牌機構及簽署合約以便收集、運送及處理日常生活固體廢物及／或工業固體廢物；
- (c) 符合與工廠消防及防火有關的安全條件；編製消防及逃生計劃並獲得平陽消防局的批准；及
- (d) 符合與職業安全及衛生有關的各種規定。

於最後實際可行日期，我們已獲得開始生產所需的所有重要批文及證書。本集團自上市起亦僱用VNA Legal作為其有關越南法律之法律顧問，以確保其於越南的持續業務營運遵守當地法律及法規。就我們計劃進入的新市場而言，我們的政策為尋求有關於相關地區開展業務的合約審核及法律規定的法律意見。

估計成本

下表載列地塊A生產基地的資本開支：

	千港元
土地租賃.....	4,969
建設工廠.....	28,229
機器.....	7,847
汽車.....	1,529
總計.....	<u>42,574</u>

於最後實際可行日期，地塊A生產基地產生的成本由我們的內部資源及債務融資撥資。於最後實際可行日期，上述所有資本開支已支付並產生，且並無其他資本承擔。我們的董事預期，由於興建已完成，建立地塊A生產基地將不會影響本集團的盈利能力及流動資金狀況。

地塊A生產基地的年度運營開支預期將約為16.0百萬港元。該等開支包括研發開支、銷售及分銷開支及行政開支，並經參考往績記錄期間該等開支與本集團收入的比率而估計得出。盈虧平衡期(即自地塊A生產基地投產起至年度運營收入至少等於年度總運營開支(包括材料成本、僱員開支、水電費及其他可變及固定生產成本)當月止)估計將約為3個月，而投資回收期(即自生產基地投產後至累計運營收入至少等於其建設成本及運營成本(包括任何已產生資本開支及累計持續成本以及運營開支)當月期間)將約為60個月。

上述估計投資回收期乃假設本集團維持穩定業績且市況並無重大不利變化作出。

產能增長管理

就建立地塊A生產基地而言，本集團亦於多方面進行計劃以管理產能增長。

原材料及組件供應

除包裝材料外，由於越南電子元件市場發展不夠成熟，我們不能輕易採購到必要原材料及組件，因此，我們計劃從中國或香港採購必要的原材料及組件後再運至越南。

員工招聘

熟悉沙井生產基地運營的八名管理人員將由中國借調至越南，彼等將協助地塊A生產基地的運營。該等借調人員兩名來自業務團隊，六名來自生產管理團隊。除管理人員外，我們計劃從越南招聘約200名當地員工。

質量控制

我們計劃採納我們目前在中國採納的相同質量控制政策。有關詳情，請見本節「— 質量控制及質量保證」。

市場推廣計劃

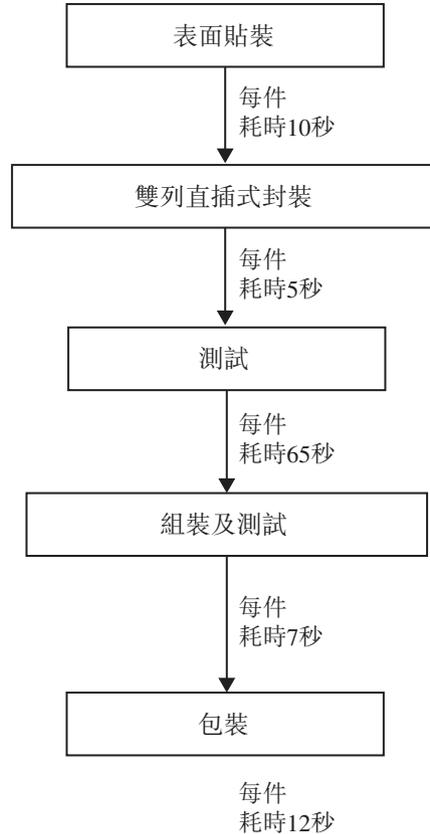
為提升我們在亞洲新興市場的滲透率，我們計劃將我們股份發售的部分所得款項淨額用於在亞洲新興市場的市場推廣，此包括招聘當地銷售人員及組織市場推廣活動。

新市場管理

鑒於我們相當熟悉當前的管理體系及運營模式，我們計劃在越南採納該等體系及模式，且我們的董事認為，目前的管理體系及運營模式於多年的運營歷史中證明為穩定且可靠。

生產流程

下圖說明我們網絡產品的一般生產流程及從表面貼裝到包裝各步驟所需的估計時間(不包括準備時間)：



整體而言，我們的生產流程大致可分為五個步驟：

1. 表面貼裝

於2017年6月30日，我們擁有六條SMT生產線。作為生產流程的第一步驟，我們使用表面貼裝技術將電子元件黏著於印刷電路板的表面。在此流程中，我們將不時對SMT設備及操作程序進行檢測，確保該流程得以妥善進行。我們亦將對組裝後的印刷電路板進行抽樣檢測，檢查其是否符合我們的質量標準。

2. 雙列直插式封裝

於2017年6月30日，我們擁有九條DIP生產線。DIP屬於使用矩形外殼及兩排平行電子引腳的電子元件封裝。我們將引腳插入插件板裡面的孔並將其焊接好，最後貼裝於印刷電路板。在此流程中，我們將檢查焊錫爐的溫度及不時使用的焊鐵與焊膏的比例並進行抽樣檢測，確保組裝後印刷電路板的質量。

3. 測試

在此階段，我們將進行串行端口測試及設備測試。關於串行端口測試，我們將發送和接收來自同一串行端口的數據，檢驗端口是否運行。為實施該測試，先將幾條正確的插腳

暫時連接起來，讓信號在同一端口發送和接收。通過串行端口測試後，亦將對設備進行測試以確保正常運行。測試中發現的任何異常將於進行下一步驟前調整完備。

4. 組裝及測試

於2017年6月30日，我們擁有八條組裝線。組裝流程包括焊接天線、組裝印刷電路板及給套盒貼條。組裝後，我們將就數據傳輸速度進行網絡吞吐量測試。測試中發現的任何異常將於進行下一步驟前調整完備。

5. 包裝

於2017年6月30日，我們擁有八條包裝線。通過網絡吞吐量測試後，我們將進行抽樣測試以確保產品在進行包裝前符合我們的內部標準。屆時包裝好的產品須接受整體質量控制檢查，以確保包裝達致滿意水平。通過該質量控制檢測後，該等產品交付予我們的倉庫或另行交付至我們的客戶。

為我們的沙井生產基地引入自動化系統

鑒於中國的勞工成本上升，我們認為有必要提高沙井生產基地的自動化水平。因此，我們計劃向沙井生產基地引入自動化系統，以各種自動化機器取代大量生產人員。通過此舉，我們生產過程的若干工序將由機器完成。

以下載列我們計劃採購的機器類型和數量：

類型	數目
焊膏檢測機.....	6
自動插件機.....	12
自動測試機.....	10
製造執行系統	1

有關採購該等機器之建議時點，請見本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 實施計劃」。

上述焊膏檢測機（「SPI」）、自動插件機（「AI」）及自動測試機（「ATM」）將分別用於我們的表面貼裝、DIP、測試及組裝及測試流程。有關該等機器之用途及其按每月開機25天每天22小時基準每年可節約成本之情況如下：

焊膏檢測機

焊膏檢測機將用於表面貼裝流程。焊膏是用於生產印刷電路板之一種材料，用來連接被焊元器件與焊盤。焊膏檢測機為檢測焊膏提供一種自動化方法。每台焊膏檢測機可節省四名生產人員作業。人工焊膏檢測目前需要四名人員完成，每年產生成本約人民幣0.5百萬元，而每台焊膏檢測機僅須兩名人員操作，每年估計成本為人民幣0.3百萬元。估計每使用一台焊膏檢測機，每年可節約成本人民幣約0.2百萬元。

自動插件機

自動插件機將用於DIP流程。自動插件機是一種用於將電子元器件導線插入印刷電路板插孔之裝置。每台自動插件機可取代20名生產人員作業。手工完成插件需要24名人員，每年產生成本約人民幣1.5百萬元。通過採用兩台自動插件機，我們僅需四名人員作業，每年估計成本約為人民幣0.3百萬元。使用兩台自動插件機，每年估計可節省成本約人民幣1.2百萬元。

自動測試機

本公司將引入兩種自動測試機，一種用於我們測試流程，而另一種用於我們的組裝及測試流程。自動測試機是一種可自動檢測及診斷複雜封裝式電子部件的儀器。就測試流程而言，我們目前需要12名人員手工作業，每年產生成本約人民幣0.8百萬元，而採用自動測試機僅需兩名人員作業，每年產生成本約人民幣0.2百萬元。因此，每採用一台自動測試機，每年估計可節約成本約人民幣0.5百萬元。

就組裝及測試流程而言，我們目前需要16名人員手工作業，每年產生成本約人民幣1.0百萬元。採用自動測試機後，僅需兩名人員作業，每年的成本約為人民幣0.2百萬元。因此，每年估計可節省成本約人民幣0.8百萬元。

製造執行系統

製造執行系統(「製造執行系統」)是一種可用於有效組織及協調不同資源，如原材料、組件、設備及人員的系統，其可令我們滿足客戶的各種需求，並確保我們按時交付產品。製造執行系統校核生產數據，幫助我們分析實際生產狀況。

引入製造執行系統後，我們可替換約12名生產人員及八名質量控制人員。基於每名人員的工資為每月人民幣4,500元，每年估計可節省約人民幣1.0百萬元。

通過將自動化系統引進至沙井生產基地，除上述節約生產成本外，我們認為我們同樣在以下方面受益：

- (i) 可以擴充我們的產能以滿足生產需求。

於往績記錄期間，作為應急措施，我們曾在數個月內由於生產需求超出或達到我們的最大產能而將我們的部分生產外包予獨立加工廠。透過引進自動化系統，預計我們的年產能將有所提高，此乃由於我們能夠在每個月當中安排更多營業天數及在每個營業天數當中延長工作時數。此舉有助於滿足我們旺季的生產需求。於我們的計劃自動化完成後，預期沙井生產基地的年產能將增至約8.9百萬件(假設我們的生產線每天運作22小時，每年每月運作25天)。

- (ii) 我們的生產受人力因素的影響較小。

我們目前的生產流程屬勞動力密集型生產流程。截至2016年12月31日止年度，我們的員工成本約為49.2百萬港元。透過投入自動化系統，所需員工人數將有所減少，

員工成本有望大幅削減至約19.2百萬港元。因此，依賴人力生產而產生的潛在風險（如無法獲得足夠人力應付需求的激增或勞務市場整體工資水平提高）會大幅降低。另外，我們的經營在國慶節及中國春節等長假期間不會由於缺少足夠生產人員而暫停營業。此舉將有助於我們搶佔更多商機。

(iii) 生產流程中的人為失誤風險會降至最低。

使用機械較使用人力進行生產作業更加可靠，因為後者可能會受到人為失誤的影響。因此，採用自動化系統因此能夠為我們的生產提供更好的質量控制。

誠如本節「生產—於越南新建的生產基地」所述，我們的董事認為，經慮及(i)市場上4G LTE路由器的需求不斷增長；(ii)我們已自新客戶（客戶X、G及H）接獲有關供應路由器的購買訂單，且預計截至2017年及2018年12月31日止年度該等客戶將繼續向我們下達訂單；(iii)亞洲新興市場（如越南、泰國及菲律賓）電訊設備製造市場快速增長及於往績記錄期間，向該等三個國家作出的銷售的大幅增加；及(iv)我們就802.11 b/g/n協議路由器把握該等我們過往無法把握的新興市場的市場機遇，原因是我們一般就產品定價採用成本加成政策，且越南較低的生產成本使我們能在新興市場上按較低售價銷售我們的產品，從而提高我們的競爭力。就越南地塊A生產基地及沙井生產基地有所提升的產能而言，未來將有足夠的需求。

採購

原材料及組件

我們在整個生產流程中採用各種原材料及組件。我們的主要原材料及組件包括路由器CPU、IC、PCB及AC適配器。我們主要自香港、中國及台灣的供應商採購原材料及組件。

我們依據採購團隊在考慮銷售計劃、客戶訂單變動、新產品需求及材料預期交付時間等因素後制定的採購計劃採購原材料及組件。我們的採購團隊亦將於下達原材料及組件訂單前舉行會議與相關團隊討論上個月的使用情況及下個月的銷售計劃。我們通常向我們的主要客戶提供未來三個月的採購預測。

我們一般維持足供一個月生產所需的最低原材料及組件存貨水平。根據生產要求，我們亦可維持若干原材料及組件的更多存貨。我們定期檢討我們的生產成本以管理原材料及組件價格及勞工成本的任何波動。

於往績記錄期間，我們並無經歷原材料及組件的任何短缺或任何重大價格波動。於往績記錄期間，與我們的除稅前利潤銷售成本當中的原材料及組件成本有關的假設性波動敏感度分析，請見本招股章程「財務資料—影響我們經營業績及財務狀況的因素—材料成本」。

供應商

我們於往績記錄期間的主要供應商均從事電子元器件的製造或貿易。我們的五大供應商於往績記錄期間均為獨立第三方。於截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們與五大供應商的業務關係介乎少於一年至九年不等，且我們與最大供應商已建立約八年業務關係。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期概無產生有關原材料及組件供應來源的合法性問題。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，向我們五大供應商作出採購額分別約為133.4百萬港元、142.6百萬港元及68.2百萬港元，分別佔我們總採購額的約34.1%、39.1%及40.2%。同期，向我們最大供應商作出的採購額分別約為69.5百萬港元、78.5百萬港元及31.4百萬港元，分別佔我們總採購額的約17.7%、21.5%及18.5%。我們的董事認為，我們並無過分依賴任何特定供應商。

於往績記錄期間，概無本公司董事、彼等各自緊密聯繫人或任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的人士）於任何五大供應商擁有任何權益。

業 務

下表載列往績記錄期間各年度／期間我們五大供應商的詳情：

截至2015年12月31日止年度

供應商名稱	簡介及背景	供應商所在地	所採購的主要產品類別	業務關係概約年數	佔總採購量的概約百分比	支付方式	付款期限
供應商集團A (附註1)	主要從事電子零件的銷售	台灣	芯片集、主芯片	8	17.7	票據或電匯	月結後最多90天
供應商B	主要從事電子部件的銷售	香港	主芯片	9	5.1	電匯	月結後30天
供應商集團C (附註3)	主要從事電子元器件及相關產品的銷售	香港	主芯片、IC、閃存	9	4.7	票據或電匯	交貨後10天
供應商D1	主要從事電子連接器的生產	中國	天線	7	3.7	票據或電匯	月結後最多90天
供應商E	主要從事電路板的生產	中國	印刷電路版	4	2.9	票據或電匯	月結後最多90天
				總計	<u>34.1</u>		

業 務

截至2016年12月31日止年度

供應商名稱	簡介及背景	供應商所在地	所購產品主要類別	業務關係概約年數	佔總採購量的概約百分比	支付方式	付款期限
供應商集團A (附註1)	主要從事電子零件的銷售	台灣	芯片集、主芯片	8	21.5	票據或電匯	月結後最多90天
供應商D1 / 供應商D2 (附註2)	主要從事電子連接器、模具、塑料製品、塑料原料及電子產品的生產	中國	天線	7	5.2	票據或電匯	交貨後最多90天
供應商集團C (附註3)	主要從事電子元器件及相關產品的銷售	香港	主芯片、IC、閃存	9	5.0	票據或電匯	月結後10天
供應商B	主要從事電子部件的銷售	香港	主芯片	9	4.1	電匯	月結後30天
供應商E	主要從事電路板的生產	中國	印刷電路板	4	3.3	票據或電匯	月結後最多90天
				總計	<u>39.1</u>		

業 務

截至2017年6月30日止六個月

供應商名稱	簡介及背景	供應商所在地	所採購的主要產品類別	業務關係概約年數	佔總採購量的概約百分比	支付方式	付款期限
供應商集團A (附註1)	主要從事電子部件的銷售	台灣	芯片集、主芯片	8	18.5	票據或電匯	月結後最多45天
供應商F1 / 供應商F2 (附註4)	主要從事半導體分銷業務，提供硬件解決方案以及供應電子零件	香港	芯片集	4	7.2	電匯	月結後最多30天
供應商D1 / 供應商D2 (附註2)	主要從事電子連接器、模具、塑料製品、塑料原料及電子產品的生產	中國	天線、套盒	7	5.6	票據或電匯	月結後最多90天
供應商G	主要從事無線半導體行業的IC設計、開發及推廣	美國	芯片集	少於一年	4.9	電匯	月結後30天
供應商E	主要從事電路板的生產	中國	印刷電路板	4	4.0	票據或電匯	月結後最多90天
				總計	<u>40.2</u>		

附註：

- (1) 包括與供應商A之附屬公司進行的交易，該等附屬公司於香港、韓國及台灣註冊成立且被視為單一供應商。
- (2) 包括與供應商D1及供應商D2進行的交易，該等供應商於中國註冊成立且均處於共同控制下。
- (3) 包括與供應商C之一間附屬公司進行的交易，該附屬公司於香港註冊成立且連同供應商C被視為單一供應商。
- (4) 包括與供應商F1及供應商F2進行的交易，該等供應商於香港註冊成立且均處於共同控制下。

甄選供應商

我們的原材料及組件由符合我們質量標準並列入我們經核准名單的供應商供應，此乃基於有關供應商各自往績記錄期間及所提供原材料及組件質量的內部評估。我們的採購團隊負責校核潛在供應商的資料並向彼等索取報價。基於已獲得之資料，我們將潛在供應商列入候選名單並於其成為主要原材料及組件的供應商後進行實地考察。於進行實地考察期間，我們將評估供應商的不同方面，如其生產規模、機器及設備、生產流程、質量控制及庫存管理。倘供應商位於境外或倘我們無法進行實地考察，我們可能要求供應商向我們提供資本證明、相關鑒證書、營業執照及稅務登記證書等文件以及質量保證協議。我們亦要求我們的潛在供應商向我們提供樣品。倘樣本確認完好，我們將安排小量試產。根據供應商所提供的該等原材料及組件及文件，我們的生產及品質團隊將對該等供應商作進一步內部評估。

我們所委聘的供應商將須接受我們一年兩次對其不同方面作出的評估，如產品質量、交付的準時程度、價格、售前售後服務及處理緊急訂單的能力。倘我們安排對供應商進行實地考察，我們亦進行年度審核並解決上一年度出現的有關交付的任何具體問題。釐定是否繼續與有關供應商進行業務往來時將考慮有關評估及審核結果。

供應協議

我們會存置一份主要原材料及組件的經核准供應商名單。我們通常會與香港、中國及台灣的供應商訂立供應協議，該等協議的固定期限為兩年或無固定期限，惟直至有關各方終止時為止。根據供應協議，我們必須就各項採購向供應商下達採購訂單，其列明產品名稱、型號、規格、數量、單價及總價等詳細資料。我們供應協議並無最低採購量規定。一旦我們向供應商下達訂單，彼等須根據指定日期及地點向我們交付原材料及組件。倘交付出現任何延遲影響我們的生產，供應商通常對我們的損失承擔責任，如停工期的人工成本及我們延期向客戶交付產品造成的損失，或我們有權取消遭受延遲影響的訂單。倘協議出現任何違約，受影響一方可能終止協議，而於受影響一方所指定期間內，其他方可能無法整改該等違約情形。

於往績記錄期間，我們並無經歷任何嚴重影響我們營運的原材料及組件供應短缺或延遲，且我們預計於可預見未來此方面並不會出現任何困難。

向我們供應的原材料及組件一般須具有一到兩年的質保期，在此期間我們有權免費更換任何有瑕疵的原材料及組件，或者退回供應商並向其索賠。

信用及付款條款

我們以美元及人民幣結算我們的大多數採購，主要透過電匯及票據或承兌票據的方式結算。通常，供應商於交貨後授予我們介乎30日至90日的信用期結算款項。

質量控制及質量保證

我們相信，產品質量是我們賴以成功的關鍵因素，對我們的未來前景至關重要。

我們就質量控制體系取得ISO9001認證。我們已在生產流程的各個重要環節實施質量控制程序，以確保產品質量符合客戶要求及預期。我們要求我們所採購的原材料及組件及產品遵守適用的網絡產品質量標準。我們的董事確認，於往績記錄期間，我們已於所有重要方面遵守適用法律法規所規定的產品質量標準，且並無發生任何重大產品瑕疵問題或客戶退貨情況。

質量控制部門

於2017年6月30日，我們的質量控制部有50名成員。我們質量控制部負責質量監督的每名員工已取得相關文憑。我們定期向質量控制部門僱員提供有關我們質量控制標準及程序的培訓及評估，包括質量數據分析、新產品的測試標準以及進行質量控制的角色和職責。我們的質量控制程序分為四個主要階段：(i)進貨質量控制；(ii)產品質量控制；(iii)存貨質量控制；及(iv)服務質量控制。

進貨質量控制

我們檢查生產流程所使用的原材料及部件。我們的質量控制團隊於原材料到貨後對其進行檢查，判斷原材料及組件是否符合採購訂單所述的規定以及是否存在瑕疵。我們的質量控制團隊將不符合我們質量控制措施的原材料告知採購團隊，採購團隊將有問題的原材料批次退回供應商，以作更換或退款。倘我們於生產流程中發現原材料存在任何質量問題，我們的採購團隊亦將與供應商洽談，安排換貨或退款。

產品質量控制

我們檢查產品的質量及功能是否符合國家、行業及我們自身的質量標準。我們取得產品證書以確保產品遵守位於不同司法權區客戶規定的安全及行業標準。該等標準包括歐洲的CE、RoHS及REACH；台灣的類別審批、符合性聲明及產品認證註冊；埃及的VOC；美國

的FCC；菲律賓的NTC以及中國的CCC。我們亦就我們的產品取得Wi-Fi聯盟的Wi-Fi認證。

我們亦於生產流程進行不同測試確保我們產品的性能。製成品入庫前亦須接受檢查。有關詳情，請見「—生產—生產流程」。通過我們抽樣檢查後的產品將送往倉庫。

關於新開發產品，樣機須接受各種測試，如衝擊及振動測試、溫度測試及噴鹽測試。我們的質量控制團隊亦會於試產階段對製成品進行可靠性測試及性能測試。測試過程中出現的任何異常將記入報告並發送至其他有關團隊，跟進改善措施。

存貨質量控制

我們監察於倉庫存儲的存貨。視乎存貨的性質在不同環境存儲存貨。例如，電子元件及在製品在溫度為10至30攝氏度、相對濕度為30%至70%的環境下存儲。

我們亦監察存貨的屆滿日期。我們將已到期的陳舊存貨滙集、貼上標籤並遞交予質量控制團隊，每個季度進行檢查。透過質量檢查的存貨將戳上檢查日期，而沒有通過質量檢查的存貨將被處理。

服務質量控制

收到客戶投訴時，我們的現場應用工程師首先檢查訂單號及交貨日期，收集有關產品異常的數據。倘我們的客戶要求退貨或換貨，我們將調查有關要求的原因並作相關記錄。我們的質量控制團隊、生產工程團隊、研發團隊及其他有關團隊將評估投訴，投訴結果將呈交予總務科作出最終決策。

倘我們的現場應用工程師確認產品異常與生產或原材料及組件性能有關，我們的質量控制團隊將與其他相關團隊（如產品工程團隊及研發團隊）召開會議，分析檢討問題並提出改善措施。倘經確認異常乃與軟體問題相關，我們的現場應用工程師將相關投訴資料轉交予我們的軟體團隊，待其檢查並提出改善措施。

當市場對我們的產品出現負面反饋時，則適用類似程序。我們的產品管理團隊將核實有關說法的準確性，並向我們的管理層匯報其調查結果。如果發現我們的產品問題且該等產品並未售出，我們會進一步分析及審查有關問題，從而尋求改進措施。倘該等產品已經售出，則我們會考慮產品召回。

存貨管理

我們的存貨主要包括(i)原材料及部件（路由器CPU、印刷電路板、IC及AC適配器）；(ii)在製品；及(iii)製成品。

存貨週轉日

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的平均存貨週轉日分別為67.3天、83.4天及90.7天。我們於2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日的存貨結餘分別佔我們流動資產的約37.1%、43.5%及43.2%。有關我們存貨水平的詳細分析，請見本招股章程「財務資料—合併財務狀況表若干項目說明—存貨」。

原材料及組件的存貨

我們定期檢討及監察我們的存貨水平，一般維持最低水平的原材料及組件以滿足一個月生產需要。我們的政策是依據生產計劃維持足夠未來一個月使用的存貨水平的原材料及組件。

製成品的存貨

鑒於(i)我們僅在確認EFM或其他EMS及OEM客戶訂單或收到分銷商初步確認購買我們品牌產品的意向後方會生產產品，並於生產完成後將產品交付予客戶及分銷商；及(ii)我們一般不允許客戶或分銷商退貨，故我們於往績記錄期間並無出現任何有關製成品積壓的重大問題。

呆滯庫存

我們至少每六個月進行一次存貨盤點。關於呆滯庫存，我們進行季度分析以評估其能否用於生產或被視為陳舊。倘被視為陳舊，須編製擬陳舊存貨的明細表並獲得總務科確認。有關詳情，請見「財務資料—合併財務狀況表若干項目說明—存貨」。

物流安排

於往績記錄期間，我們的原材料、組件及製成品主要存放在中國深圳沙井街道工廠的倉庫。我們委聘第三方物流公司將產品交付予我們的中國客戶。就海外客戶而言，我們一般以離岸價交付產品，並會委聘第三方物流公司將產品送到我們客戶指定的港口。該等物流公司會承擔交付我們產品的連帶風險及損失。

市場及競爭

行業

有關我們所處行業的詳情，如行業成熟度及規模、市場趨勢及前景，請見本招股章程「行業概覽」一節。

主要業務增長動力

作為網絡產品製造商及開發商，我們的主要業務增長動力包括(其中包括)進入互聯網領域的人口和滲透率增長、電信及網絡設備行業的蓬勃發展、技術更新換代及政府支持。有關我們業務主要增長動力的更多詳情，請見本招股章程「行業概覽」。

競爭格局

我們在網絡設備生產市場經營業務，專注於消費級路由器市場。基於客戶位置分佈，我們的主要市場為韓國及中國，其次為其他亞洲國家及地區。韓國及中國市場主導品牌雲集，其他較小品牌佔據極小市場份額。根據弗若斯特沙利文報告，於2016年，韓國零售消費級路由器市場中的五大品牌佔逾90%的市場份額。於2016年，EFM的品牌*ipTIME*是韓國領先的消費級路由器品牌，佔市場份額的約73.2%。按韓國消費級路由器的零售收入計，其他四大品牌各自所佔的市場份額為個位數。此反映了共同開發產品在韓國消費級路由器市場的受歡迎程度及主導地位。根據弗若斯特沙利文報告，於2016年，十五大品牌佔中國逾90%的市場份額，及基於中國消費級路由器的零售收入，頂級品牌所佔的市場份額約為59.9%。根據弗若斯特沙利文報告，基於中國消費級路由器的收入，於2016年，本集團「TOTOLINK」品牌排名第十五，所佔市場份額約為0.1%。隨着許多其他供應商急切湧入電訊消費級路由器市場搶建自有硬件生態系統，預計中國大陸的消費級路由器市場競爭將更加激烈。角逐消費級路由器市場的供應商中不乏於電信運營商行業及企業板塊具有強大傳承的多元化供應商，彼等長期供應傳統路由器及其他網絡設備。

有關我們競爭對手、市場份額及市場地位的更多詳情，請見本招股章程「行業概覽」。

知識產權

我們的業務營運很大程度上依賴我們已獲特許或所擁有的商標、專利及其他知識產權，包括網站及域名。我們已於美國、歐盟、黎巴嫩及越南註冊「TOTOLINK」商標，並已就有關商標於泰國及印度尼西亞提交申請。於中國的中國「TOTOLINK」商標已於2016年12月13日從相關客戶轉回我們，及直至最後實際可行日期，該商標由我們擁有。於2017年3月31日，本集團與相關客戶訂立商標許可協議，據此，我們同意授予相關客戶於2016年12月13日至2026年12月12日期間於中國使用中國「TOTOLINK」商標許可，惟相關客戶需繳納特許權費用。有關更多詳情，請參閱本節「—銷售、市場推廣及分銷—分銷」及「—我們的業務模式—加工服務」。我們亦於香港註冊吉翁及zioncom商標。於最後實際可行日期，我們註冊擁有與我們日常業務經營相關的八項計算機軟體版權、四項外觀設計專利及七項實用新型專利。有關對我們業務及營運而言屬重大的知識產權詳情，請見本招股章程附錄四「法定及一般資料—B.有關我們業務的其他資料—2.本集團的知識產權」。

我們主要依賴知識產權法律及與我們僱員及業務夥伴訂立的合約安排來保護我們的知識產權。我們的高級僱員及研發核心人員須訂立保密協議，要求彼等嚴格保密有關我們知

業 務

識產權及商業機密的全部資料，從而保護我們的知識產權。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉有任何嚴重侵犯我們知識產權的行為，且我們相信我們已採取一切合理措施防止知識產權被侵犯。於往績記錄期間，並無就有關商標、專利或其他知識產權而向我們提請任何重大索償或爭端。於最後實際可行日期，據我們所知亦無任何因獨立第三方對任何知識產權的侵權(包括我們產品的設計所產生者)而引致針對我們或我們任何附屬公司提出的任何未決或威脅提出的索償。

請見本招股章程「風險因素 — 我們或會遭第三方偽冒或侵犯知識產權或在保護我們的知識產權方面遇到其他困難」。

僱員

於最後實際可行日期，我們共有883名全職僱員，其中802名、13名、66名及2名分別位於中國、台灣、越南及香港。作為我們節約成本戰略的一部分及為提高業務靈活性，我們亦會通過勞務派遣機構於需要時不時在沙井生產基地招募新員工從事生產活動。該等派遣勞工的住房公積金及社保供款乃由勞務派遣機構承擔。

下表載列我們按職能劃分的僱員明細資料：

	於最後實際 可行日期
	僱員人數
管理	6
採購、生產及質量控制	681
銷售及市場營銷	51
研發	96
人力資源、行政及財務	49
總計	883

招聘政策及僱員關係

我們相信，我們與僱員整體保持良好的關係，而我們的管理政策、工作環境、發展機會及僱員福利均有助於維持良好的僱員關係及留住僱員。

我們一般透過於在線網站發佈廣告及招聘會招聘僱員。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無發生任何勞工短缺、罷工或嚴重中斷我們經營的其他重大勞資糾紛，且在招聘及留住合資格員工方面概無遇到任何重大困難。我們尚未為我們的僱員成立任何工會。

培訓

我們不時向各個部門提供不同培訓，以提升其行業、技術及產品知識，以及加深其對行業質量標準及安全生產標準的了解。

員工薪酬及福利

我們將定期檢討員工的表現，並就員工的年度獎金、薪資檢討及晉升評估考慮該檢討結果。我們的董事相信，該等員工福利與行業水平一致。

我們已採納購股權計劃。有關詳情，見本招股章程附錄四「法定及一般資料 — D.購股權計劃」。

根據相關中國法律及法規，我們須向我們的僱員社會保險及住房公積金作出供款。我們認為，我們的保險範圍對我們的經營而言屬足夠，且符合中國的行業慣例。我們的董事確認，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期尚未提起任何重大的保險理賠，亦非任何索賠的對象。

物業

自有物業

於最後實際可行日期，我們於中國擁有三處物業。以下為該等物業的詳情：

地址	概約面積 (平方米)	用途
1. 中國深圳市深圳軟件產業基地 4棟D座701室	343.44	寫字樓 (研發、行政管理)
2. 中國深圳市深圳軟件產業基地 4棟D座702室	308.63	寫字樓 (研發、行政管理)
3. 中國深圳市深圳軟件產業基地 4棟D座706室	310	寫字樓 (研發、行政管理)

我們已就所有該等物業取得房屋所有權證。我們的中國法律顧問確認，我們擁有物業的合法所有權。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們租入十處重要物業。以下為該等物業的詳情：

地址	概約面積(平方米)	用途
中國		
1. 中國深圳寶安區沙井街道新橋橫崗下 藍天科技園A1及A2、B1及B2棟	20,520	生產基地及員工宿舍

業 務

地址	概約面積(平方米)	用途
2. 深圳市寶安區沙井新橋芙蓉路 新大工業區3棟4樓B207、B208、B209、 B211、B212、B213、A405、A409及A410 以及配套宿舍B座	1,600	生產基地及員工宿舍
3. 深圳市寶安區西鄉街道寶源路1065號 F518時尚創意園F3棟401及402	192.1	寫字樓
4. 西安市高新區錦業路1號 綠地中心維薩瀛海1702及1703	173.24	寫字樓
香港		
5. 香港新界荃灣沙咀道362號 全發商業大廈6樓1室	348	寫字樓
越南		
6. Land Lot No.140, the Vietnam Singapore Industrial Park II-A, Tan Uyen Town, Binh Duong Province, Vietnam	13,000	生產基地
7. Land Lot No.151, the Vietnam Singapore Industrial Park II-A, Tan Uyen Town, Binh Duong Province, Vietnam	12,000	生產基地
8. Room 203, Helios Building, Street No. 3, Quang Trung Software Park, Tan Chanh Hiep Ward, District 12, Ho Chi Minh City, Vietnam	200	寫字樓
9. Room 101, A2D11 Lot, Cau Giay New Urban Area, Dich Vong Hau Ward, Cau Giay District, Hanoi, Vietnam	29.9	寫字樓
台灣		
10. 台灣235新北市中和區中正路872號9F-1 及9F-2	714.2	寫字樓

我們租賃物業的瑕疵

誠如我們的中國法律顧問所告知，於最後實際可行日期，我們於中國的租賃物業的相關業主並未持有有效的業權證。

西鄉及西安物業

就我們的西鄉辦事處而言，該物業乃歷史遺留違法建築，故而存在我們被要求騰出該

物業的潛在風險。然而，由於該物業作辦公室用途且面積相對較小，我們認為，我們可毫無障礙地迅速租賃一處類似物業以替代該物業。就我們的西安辦事處而言，我們的中國法律顧問告知我們，儘管出租人尚未取得物業所有權證，但是由於持有該物業的建築工程規劃許可證，該租賃協議仍屬有效且具有法律效力。我們的中國法律顧問告知，我們根據租賃協議使用該物業並無法律障礙。

沙井生產基地

我們目前就沙井生產基地向獨立第三方（「沙井出租人」）租賃兩處物業。於2016年5月12日，我們就租賃中國深圳寶安區沙井街道新橋橫崗下工業區藍天科技園A1及A2、B1及B2棟（「沙井物業1號」）訂立租賃協議。於2017年2月1日，我們就深圳市寶安區沙井街道新橋芙蓉路新大工業區3棟3樓及4樓B207、B208、B209、B211、B212、B213、A405、A409及A410（「沙井物業2號」）訂立租賃協議（沙井物業1號租賃協議及沙井物業2號租賃協議統稱為「沙井租約」）。沙井物業1號及沙井物業2號共同構成我們的沙井生產基地。沙井生產基地對我們的業務至關重要。

就我們所知，沙井生產基地的業主（「沙井業主」），沙井出租人向其租賃相關物業，租期自2007年5月起計為期15年）並未擁有相關物業所有權證及建築工程規劃許可證。我們的中國法律顧問已告知，沙井業主並未取得相關物業所有權證及建築工程規劃許可證，且存在沙井生產基地可能被認為是違法建築的潛在風險，因此，可能被相關政府機關責令拆除或沒收。在此情況下，我們須搬離該物業，因此我們可能無法繼續佔用相關租賃物業且無法在此繼續營運。有關連帶風險，請見本招股章程「風險因素 — 與我們業務有關之風險 — 我們於中國的租賃物業須受產權負擔之規限，而我們或須搬離該等物業」。

我們的董事估計，倘沙井生產基地擁有有效的業權證書，考慮相同毗鄰地區類似規模且擁有有效業權證書之物業的市場租金與沙井生產基地的租金相似後，我們於往績記錄期間支付的額外租金數額將不會重大。

我們的中國法律顧問已告知如下：

- (i) 由於沙井業主未能取得相關物業所有權證及建築工程規劃許可證，我們將可能會遭致行政處罰或面臨中國適用法律法規違規風險；及
- (ii) 根據中國法律顧問在相關中國主管部門作出的查詢，相關中國政府部門並無拆除或沒收沙井生產基地的即時計劃或安排。

我們生產運營的臨時安排

為減低我們業務營運中斷的風險，我們已制訂以下應變計劃。除「一物業 — 我們生產運營的臨時安排 — (iii)有關沙井生產基地的臨時搬遷安排 — 估計臨時搬遷成本」所披露的

估計臨時搬遷成本外，我們預期不會因業務中斷而招致任何重大虧損。由於我們已有該等適當臨時安排，我們的董事確認且獨家保薦人一致認為，倘我們被迫搬離沙井生產基地，我們的營運將不會受到重大影響。

(i) 沙井出租人的承諾

我們自沙井出租人獲悉，未能就沙井生產基地取得相關物業所有權證及建築工程規劃許可證是由於在過去未能完成土地使用規劃變更及樓宇建築相關手續。我們已取得沙井出租人承諾：(i)於承諾日期，彼等概未收到相關政府機構任何有關責令拆除或沒收沙井生產基地的通告；(ii)彼等按照沙井租約的條款將繼續出租沙井生產基地；(iii)概無就沙井生產基地的業權發生任何爭端，亦無任何第三方就沙井生產基地的業權提出任何索償；(iv)只要我們的經營合法，彼等將不會因任何原因訴諸法院或仲裁中心宣稱沙井租約為無效；及(v)於沙井租約到期後，我們將擁有優先選擇權按照沙井租約相同條款從彼等租賃沙井生產基地。

(ii) 臨時外判安排

我們已取得一名在中國深圳沙井街道從事電子產品製造服務的獨立第三方轉包商的確認函（「臨時製造確認函」），據此，轉包商已同意於臨時搬遷期間至少保留五條生產線以滿足我們至少一個半月的銷售需求。

在選擇轉包商時，我們考慮的因素包括：位置鄰近我們的深圳總部、產能、按時完成我們訂單的能力及符合我們質量要求的能力。

我們的中國法律顧問告知我們，根據中國法律，臨時製造確認函乃屬合法、有效及可強制執行。

(iii) 有關沙井生產基地的臨時搬遷安排

臨時搬遷計劃

我們已訂立臨時搬遷計劃，如有需要，我們將據此將沙井生產基地內的員工、機器及資產搬遷至臨時安置基地。臨時搬遷包括以下方面：(i)所選物業的詳情；(ii)臨時搬遷計劃的實施步驟（包括有效期及臨時搬遷各階段的具體情況）；(iii)臨時搬遷成本；及(iv)待遷移員工、機器及其他資產清單。

臨時安置基地

有關臨時安置基地的詳情載列如下：

- **地址**：中國惠州市大亞灣西區響水河工業區
- **鄰近程度**：距離沙井生產基地約91公里

- 生產基地及員工宿舍的面積：25,979.6平方米
- 許可用途：工業
- 業權持有人：安置基地出租人(定義見下文)

臨時安置基地在規模上超過沙井生產基地，將有足夠空間容納沙井生產基地內我們的現有員工以及生產和組裝線。誠如我們的中國法律顧問所告知，臨時安置基地的一切必要物業業權文件均已取得。

實施步驟

一旦相關中國政府機關就沙井生產基地的缺陷採取措施，我們將啟動臨時搬遷程序。我們的董事預期臨時搬遷可在45天內完成。臨時搬遷程序乃經考慮我們截至2016年12月31日止年度的年產能、實際產量及最大月生產需求後設計得出。截至2016年12月31日止年度，我們的實際產量約為6.4百萬件網絡產品(「**2016年產量**」)，約為我們截至2016年12月31日止年度年產能(約有8.5百萬件網絡產品)(「**2016年產能**」)的75.8%。截至2016年12月31日止年度，我們的最大生產需求在第四季度出現，當時的平均月生產需求約為690,000件產品(「**月生產需求**」)。考慮2016年產能及月生產需求後，估計受搬遷影響的產能將為每週約170,000件產品。為降低搬遷對我們產能造成的影響，我們將於搬遷前五週調整生產計劃並安排加班。

臨時搬遷計劃將分四個階段進行。以下所載為臨時搬遷程序各個階段的詳情。

- **第一階段**：搬遷至臨時安置基地之前，我們將購買臨時安置基地兩條新生產線的機器。我們亦將為臨時安置基地完成水管、電網及煤氣管道鋪設。我們預期完成第一階段將耗費30天左右的時間。

於此階段，沙井生產基地的運營將不受影響。然而，我們會在搬遷期間安排員工加班工作以滿足我們的生產需求。

- **第二階段**：我們將開始安裝及調試臨時安置基地的兩條新生產線。由於我們目前的生產線僅能滿足我們現有的生產需求，隨著我們生產線的擴充，搬遷期間的新接訂單將外包予經我們核准的轉包商(獨立第三方)。我們將對轉包商提供生產所用的原材料及組件。有關外判協議的詳情，請見上文「— 物業 — 我們生產運營的臨時安排 — (ii)臨時外判安排」。

除此之外，我們將搬遷沙井生產基地的倉庫。不影響目前訂單及新生產線將用到的原材料及組件將移遷至臨時安置基地試產。第一批工程師、技術人員及生產員

工亦將轉移至臨時安置基地以協助新生產線的安裝、調試及試產。我們預期完成此階段將耗費七天左右的時間。

在此階段，沙井生產基地將繼續運營。我們將在搬遷期間安排員工加班工作以滿足我們的生產需求。

- **第三階段：**臨時安置基地各區域規劃完成後，現有生產線將停止運作。沙井生產基地的所有機器及資產將遷移至臨時安置基地並安裝。該過程包括機器及資產的拆卸、打包、裝載、運送、裝卸、安裝及調試。

第二批工程師、技術人員、生產員工及寫字樓職員亦將轉移至臨時安置基地以協助該等機器及資產的安裝、調試及試產。我們預期完成此階段將耗費五天左右的時間。

在此階段，兩條新生產線將開始正常運轉。如有需要，我們將安排員工加班工作以滿足我們的訂單需求。

- **第四階段：**臨時安置基地內的所有生產流程將步入正軌。沙井生產基地內根據沙井租約不被禁止卸除的一切有用物件將予卸除及搬遷至臨時安置基地。

我們亦將加強我們的招聘力度，補償因搬遷遭致的潛在員工流失。有關社會保險及住房公積金的相關安排亦將作相應處理。

在此階段，我們會將臨時安置基地告知客戶及相關供應商，且會在必要時邀請彼等前往實地考察。我們預期完成此階段將耗費兩天左右的時間。

租賃承諾

我們已取得智恩電子(大亞灣)有限公司(「**安置基地出租人**」)的書面承諾，據此，安置基地出租人已承諾，其將在收到吉翁深圳的通知三個月內將臨時安置基地出租予我們，且倘我們未能按時搬遷至臨時安置基地，彼等將就因我們遭致的任何經濟損失作出彌償。租賃承諾並無到期日。於最後實際可行日期，我們並無向安置基地出租人支付代價。

我們的中國法律顧問已告知我們，安置基地出租人的承諾根據中國法律乃屬合法有效且可強制執行。

誠如安置基地出租人所確認，當前臨時安置基地部分交吉及交吉面積約為6,000平方米。倘臨時安置基地未能於自吉翁深圳收到通知後三個月內全部交吉，董事認為，鑒於(i)交吉面積足以應付生產線運行(倉儲將搬遷至鄰近地點)；及(ii)越南地塊A生產基地具有充足空

間用以安裝額外兩至三條生產線，我們的生產不會受到影響。

據董事於向物業代理作出合理查詢後所深知，除臨時安置基地之外中國深圳尚有在面積和租金方面具可比性且可作類似用途的其他可選生產基地。我們的董事確認，我們將對業主及物業進行盡職調查，以確保租賃此等替代基地符合相關中國法律法規。

估計臨時搬遷成本

我們董事估計搬遷成本總額將為約人民幣6.2百萬元，其中包括(i)翻新開支約人民幣2.5百萬元；(ii)搬遷成本約人民幣0.3百萬元；(iii)採購新設備人民幣1.2百萬元；及(iv)員工加班成本約人民幣2.2百萬元，原因是我們目前預計，搬遷第一週、第三週、第五週及第七週我們將需要部分員工加班工作兩天，搬遷第二週及第四週各需要加班工作一天。所有搬遷成本均將由我們自行承擔。

我們董事確認，相對於本集團日常營運過程中的生產成本，搬遷可能引致的估計額外成本實屬甚微。

於2017年6月30日，我們沙井生產基地內物業、廠房及設備的成本及賬面淨值分別約為70.8百萬港元及31.1百萬港元。我們的董事認為，沙井生產基地內的廠房及設備可輕易搬遷至臨時安置基地，因而預期不會對該等廠房及設備進行對銷。

機器及資產

我們已就當前待搬遷的機器及資產編製了一份詳細清單，並將不時更新該清單以反映搬遷進度。

我們董事認為，臨時安置基地乃我們搬遷的恰當選擇，且可能搬遷至臨時安置基地並不會導致我們業務發生重大中斷，亦不會造成重大收益損失或對我們與客戶的關係構成不利影響，此乃由於：(i)我們的中國法律顧問已告知，臨時安置基地出租人已取得土地使用權證、房屋所有權證及本集團擬定生產所需的所有其他相關牌照，及安置基地出租人擁有臨時安置基地的合法業權且有合法權利將臨時安置基地租賃予我們；(ii)臨時安置基地的位置鄰近沙井生產基地；(iii)經考慮臨時安置基地的規模及許可用途以及取得臨時製造確認函，我們沙井生產基地的產能、營運及設施(包括廠房及員工宿舍)將可得到妥善安置；(iv)搬遷可分階段及時有效的實施及完成；及(v)預留臨時安置基地乃經安置基地出租人的承諾而獲保證，此意味著我們較其他承租人在租賃臨時安置基地時具有優先權。

確保我們將來不會收購或租賃存在業權缺陷的物業的內部控制措施

自2017年4月起，在我們重續現有租約或訂立新租約之際，我們將會查詢相關業主以核

實其是否具備所有相關業權文件及租賃相關物業的權利，及核實相關物業是否有任何業權缺陷，並要求提供證明文件。在簽訂新租約或重續租約之前，我們亦將諮詢我們的法律顧問。

租賃土地

於最後實際可行日期，我們在越南租賃了兩幅約13,000平方米及12,000平方米的地塊及於2017年1月於13,000平方米的地塊上完成我們新生產基地的建設。我們已於2017年10月底開始試產。有關我們的擴充計劃，請見本節「一 業務策略及未來計劃」。經我們的越南法律顧問確認，於最後實際可行日期，Zioncom Vietnam備有具效力的土地使用權證書且其於所有重要方面均已遵守土地相關的全部適用法律。

物業估值

於2017年6月30日，我們並無擁有賬面值佔總資產15%或以上的單一物業。因此，本招股章程獲豁免遵守創業板上市規則及公司（清盤及雜項條文）條例載入物業估值報告的規定。根據創業板上市規則第8.01A條，倘上市申請人的物業業務及非物業業務賬面值分別低於1.0%及15.0%，招股章程可獲豁免遵守該規定。對於公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條及公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定，公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6條亦有同類豁免。

環境及安全問題

我們受到中國國家和地方的環境保護法律及法規規管。有關詳情，請見本招股章程「監管概覽」。

為遵守適用環境法規，我們已根據ISO14001在營運中建立環境管理體系並取得ISO14001認證。我們採納環保手冊以監管本集團的環境相關事宜，包括廢物管理、噪音、廢水排放、廢油及廢氣以及一般環境監控的標準程序及法規。根據我們中國法律顧問進行的法律調查，本集團並未列入違反中國環保法律法規的企業名單。

截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們產生的環保成本分別約為14,000港元、13,000港元及9,000港元。

健康與安全

我們亦須遵守由中國相關政府部門實施的安全生產法律及法規，並保持工作環境安全。我們已就我們的業務營運採用及實施職業健康與安全程序及措施，並確保我們的全體僱員知悉我們的安全程序、保護設備程序及社會與環境責任。該等程序包括營運及安全控制程序、職業健康管理程序、設備操作和維護程序、緊急控制程序以及社會與環境責任指引。

於往績記錄期間，我們並無在業務營運期間發生任何導致死亡或嚴重受傷的重大事故且概無就向我們的僱員支付個人或物業索賠或高額補償而提出重大申索。

法律程序

於2016年6月14日，李先生就(尤其是)以下方面向吉翁香港及金炳權先生發出傳票(「**案件I**」)：(i)宣稱金炳權先生或其代名人作為李先生的受託人曾持有或現持有吉翁香港的2,000,000股股份(「**吉翁香港股份**」)；(ii)一份立即將吉翁香港股份轉至李先生名下的頒令；及(iii)損害賠償。同日，李先生就(尤其是)以下方面向吉翁香港及金炳權先生提起另一宗訴訟(「**案件II**」，連同**案件I**統稱為「**香港法律訴訟**」)：(i)吉翁香港要求李先生支付規定費用後查閱吉翁香港的股東名冊及股東名稱索引(「**要求文件**」)及複印文件副本；及(ii)再或者，金炳權先生授意或促使吉翁香港要求李先生支付規定費用後查閱要求文件及複印文件副本。於2016年7月19日，李先生獲准查閱要求文件，及吉翁香港及／或金炳權先生於**案件II**項下的責任均已履行。**案件I**項下的傳票並未送達吉翁香港及／或金炳權先生。於2016年9月19日，李先生通過向香港高等法院遞交一份中止訴訟通知書而全面撤訴**案件I**。於2016年11月14日，李先生分別就(其中包括)全面及最終解決香港法律訴訟與吉翁香港、金炳權先生以及金俊燁先生達成和解協議，據此李先生已撤銷及放棄其已針對或可能針對吉翁香港(包括其股東、僱員、董事及顧問)、金炳權先生以及金俊燁先生提起的任何或所有申索。董事確認，李先生作出的聲明及申索並無根據，且因香港法律訴訟已全部解決，李先生將不可能再對董事或本集團提起類似申索。就此而言，(i)董事認為，香港法律訴訟將不會對本集團造成任何重大影響或對金炳權先生的誠信造成任何重大不利影響；及(ii)據我們有關香港法例之法律顧問何浪前先生告知，香港法律訴訟並無對本集團造成任何重大影響。有關轉讓李先生於吉翁香港之股份的詳情，請參閱本招股章程「歷史、發展及重組 — 我們的企業發展 — 轉讓李先生於吉翁香港及Lincats之股份」。

於最後實際可行日期，概無本集團任何成員或任何我們的董事遭致任何重大索償、訴訟或仲裁，且概無任何未決或威脅提起之重大索償、訴訟、仲裁、或行政程序可能令本集團或任何董事於我們日常業務過程中不時成為各類法律、仲裁或行政程序之一方。

牌照、監管批文及合規

我們的董事確認，中國、香港、台灣及越南為我們業務營運的主要司法權區。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭致任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的不合規事件。於最後實際可行日期，我們已就於中國、香港、台灣及越南的業務營運取得所有必要的重要牌照、批文及許可。

不合規

除下文披露者外，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適用法律法規。下表載列於往績記錄期間與適用法規有關的歷史不合規事件概要。

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否對本集團產生重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
吉翁香港						
備案						
1	於往績記錄期間，吉翁香港曾六次未能根據公司條例及時對法定表格進行備案或按照規定提供正確詳情，如延遲對董事住址變更、董事變更及配售報表進行備案，於年報中報錯誤的董事成員地址或護照號碼。吉翁香港已分別於2016年2月1日、2016年3月31日、2016年6月20日及2016年10月26日對有關表格或經更新表格進行備案，惟該等表格	董事不熟悉有關法律，故僅聘請若干公司秘書提供應商根據公司條例處理多項備案事宜，惟該等供應商並未嚴格遵守有關規定。	因未能於股份配售後一個月內寄發配售報表，根據公司條例第142(3)條的規定，公司及有關負責人將被處以25,000港元的罰款及每日額外700港元的罰款（倘屬持續犯罪）。	誠如香港法律顧問所告知，不合規事件乃屬(i)技術上不合規，且吉翁香港或其成員概無有意偏見，或(ii)僅屬疏忽而導致不合規。	整改後並未再次發生不合規事件。	除世宗企業服務有限公司為吉翁香港提供企業公司秘書服務外，本公司亦已委任公司秘書及將委任合規總監（定義見本節「— 風險管理、內部控制及企業管治措施」），以確保本集團將在所有重大方面遵守公司條例的有關規定。
			因未能向公司註冊處呈遞有關董事停止提供服務或公司董事名冊所載詳情有任何變動的註冊通知，根據公司條例第645(6)條的規定，公司及有關負責人將被處以25,000港元的罰款及每日額外700港元的罰款（倘屬持續犯罪）。	誠如香港法律顧問所告知，基於上述原因，我們遭起訴的可能性不大，故該等不合規可能並不重大。	未來，本公司將採用(i)綜合清單，當中載列所有備案要求（包括將予遞交予公司註冊處或相關部門的資料及／或表格以及備案截止日期）；及(ii)載有吉翁香港詳情的清單，例如註冊成立日期、最近股東週年大會日期及經審核賬目日期，該清單將由受委外部法律顧問審查，以確保有關所有適用法律法規之完整性及準確性。倘法定規定有任何更新，則該等清單亦將由合規總監不時進行審查及更新（並經法律顧問審查（如必要））。	每個月月底，合規總監、公司秘書及世宗企業服務有限公司將檢討及討論下個月是否須遞交任何常規文件。
						於接獲董事資料變更通知後，我們的公司秘書將檢查有關

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	<p>的截止日期分別為2015年9月12日、2016年3月29日、2016年6月19日及2016年8月28日。附帶正確詳情之2015年年報於2015年9月17日備案，並於2016年5月26日獲更改。遺漏按揭及質押詳情的2016年年報於2016年9月17日備案，但吉翁香港之質押其後於2016年12月被解除及不再適用，並無備案經修訂之年報。</p>	<p>不合規事件乃由於負責編製員工報稅表的員工忽略了規定時間。</p>	<p>倘任何人士知悉或肆意於年報中出任何重大方面作騙陳述，則根據第895(2)條的規定，相關人士即屬犯罪，並(a)經循公訴程序定罪，即被處以300,000港元的罰款及兩年監禁；或(b)經循簡易程序定罪，即被處以100,000港元的罰款及六個月監禁。</p>	<p>誠如香港法律顧問所告知，本公司及／或我們的不合規性遭檢控的可能性不大；該等不合規並不重大。</p>	<p>吉翁香港已提供相關僱主報稅表。整改後並未再次發生不合規事件。</p>	<p>預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施</p> <p>清單並向合規總監報告及告知世宗企業服務有限公司有關備案截止日期。</p> <p>世宗企業服務有限公司將在收到公司秘書的指示後，及時協助起草備案文件，並在相關備案截止日期前至少五個營業日內提交備案文件。公司秘書將負責審核及檢查所有備案文件的資料及證明文件並提交予合規總監，而合規總監將負責備案文件的最終批准，世宗企業服務有限公司將在獲得合規總監的批准後於相關備案截止日期前遞交備案文件。</p>
2	<p>吉翁香港未能內對2015年的僱主報稅表進行備案。</p>	<p>該不合規事件乃由於負責編製員工報稅表的員工忽略了規定時間。</p>	<p>根據稅務條例(「稅務條例」)(第112章)第51(1)條的規定，評估員有權發出通知要求納稅人於合理規定時間內提交報稅表。</p> <p>根據第80(2)(d)條的規定，任何人士因無合理理由而未遵守第51(1)條的規定，即屬犯罪，一經定罪，即可處以第三級罰款(即10,000港元的罰款)且可進一步處以相當於未繳稅項三倍金額的罰款。</p>	<p>誠如香港法律顧問所告知，本公司的不合規性遭檢控的可能性不大；該等不合規並不重大。</p>	<p>吉翁香港已提供相關僱主報稅表。整改後並未再次發生不合規事件。</p>	<p>為了讓我們的員工掌握我們業務領域稅務實務的最新發展，我們將對負責納稅申報及繳納稅款的會計及財務部門工作人員進行定期培訓。我們亦將委聘獨立稅務顧問(i)對我們的納稅申報系統進行加強審查並提出意見；(ii)於向稅務機關提交報稅表之前對我們的報稅表進行審查；及(iii)向我們的財務經理及本集團會計及財務部門的員工提供有關稅務法律法規的培訓。</p> <p>於每年評估結束後不久，合規總監、財務總監、財務經理及助理財務經理將與獨立稅務顧問召開會議，制定詳細的工作計劃，明確報稅及申報的截止日期。我們的助理財務經理將負責計算稅基及編製報稅表。該等報稅表須經財務經理審閱並由財務總監批准。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>自往績記錄期間開始直至2016年1月6日取得相關牌照前，吉翁香港於買賣網絡產品及以無線展業銷售身份開展業務時未能根據《電訊條例》第106章取得無線電經銷牌照(「無線電經銷牌照」)。</p>	<p>我們的董事於相關期間內不熟悉相關法律規定。</p>	<p>根據《電訊條例》第8(1)條的規定，任何人士(其中包括不得於香港開展無線電通訊器具或材料的業務，惟獲授權持牌者除外。任何人士違反《電訊條例》第8(1)條的規定，即屬犯罪，並(a)經循簡易程序定罪，即被處以50,000港元的罰款及兩年監禁；及(b)經循公訴程序定罪，即被處以100,000港元的罰款及五年監禁。</p>	<p>不合規不會且不大可能會於未來對吉翁香港產生任何重大財務或營運影響。</p>	<p>吉翁香港已於2016年1月6日取得無線電經銷牌照，並於2017年2月1日進行續訂。整改後並未再次發生不合規事件。</p>	<p>本公司自相關稅務機關收到的所有函件須提交予合規總監、財務總監、助理經理及助理財務經理，並標明向稅務顧問備案或回復的期限。財務經理將協助或委任獨立稅務顧問日期前至少五個營業日內遞交申報或回復或回復截止審核及檢查所有申報文件的資料及批文，並在申報或提交之前提交予合規總監進行覆核。</p>
	<p>發牌</p>					<p>研發經理將在向市場推出新產品前至少兩個月向合規總監報告。合規總監將考慮是否須就製造及/或銷售有關產品取得任何牌照並於適當時尋求法律建議。</p> <p>合規總監將每年對產品清單進行審查以確定我們是否已取得製造及/或銷售產品的所有必要牌照(如有)並於適當時尋求法律建議。吉翁香港已指定助理財務經理每月審查任何必要的牌照續訂並負責於牌照的每年屆滿日期前提出申請續訂。助理財務經理應在屆滿日期前一個月每週向合規總監報告續訂進程狀況。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
			<p>士均不得從香港進口或出口任何無線電通訊傳輸器具，惟無線電經銷商牌照持有人或根據當局授權批准者除外。任何人士違反電訊條例第9條的規定，即屬犯罪，經循簡易程序定罪，即會被處以20,000港元的罰款及12個月監禁。</p>			
			<p>誠如香港法律顧問所告知，根據電訊條例第9條的規定進行定罪的罪行具時效性，故於2016年1月6日前，吉翁香港及其董事就進出口活動遭起訴或處罰的可能性不大。</p>			
			<p>誠如香港法律顧問所告知，吉翁香港及其董事或會因銷售網絡產品而遭致處罰，惟：(a)吉翁香港或會遭致小金額罰款；及(b)吉翁香港的董事可提出辯護理由，原因乃並無證</p>			

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否對本集團產生重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>直至2016年3月，由於吉翁香港未能於2015年6月聘用唯一僱員(Lee Pui Chung 先生)(「Lee PC先生」)，為我們的財務經理，時就其責任取得有效保單，故屬違反僱員補償條例(「僱員補償條例」)(第282章)第40條規定的行為。待Lee PC先生於2015年6月獲委聘後，吉翁香港直至2016年5月亦未能根據稅務條例第52(4)條的規定於三個月內向稅務局發出通知，以及直至2016年4月未能根據強制性公積金計劃條例(第485章)(「強性公積金計劃條例」)為Lee PC先生作出強積金(「強積金」)供款。</p>	<p>並無任何具備人力資源管理能力的的人士並確保本集團於相關時期內遵守香港法律法規。</p>	<p>根據僱員補償條例第40條的規定，倘僱主未能就其僱員取得保單，即屬犯罪，並(a)經循公訴程序定罪，最高可被處以100,000港元的罰款及兩年監禁；或(b)經循簡易程序定罪，最高可被處以100,000港元的罰款及一年監禁。誠如香港法律顧問所告知，可能遭致的相關罰款為10,000港元至20,000港元。</p> <p>根據稅務條例第52(4)條的規定，公司應於開始僱傭後三個月內向稅務局發出書面僱傭通</p>	<p>不合規不大可能對吉翁香港產生任何重大影響。</p>	<p>吉翁香港已投保僱員補償保險及為僱員作出強積金供款，並向強制性公積金計劃局全數繳納附加費。整改後並未再次發生不合規事件。</p>	<p>本公司將採納內部政策及指引以(i)採用綜合清單，當中載列有關人力資源管理事宜的所有檔案要求及備案截止日期(包括招聘聘新員工的所有文件檔案、強積金供款及取得的保單等)該清單將由合規總監不時進行審查並於適當時尋求法律建議；(ii)指定助理經理處理人力資源管理事宜、計算強積金供款及保留所有檔案文件的正確記錄；(iii)指定財務總監核實強積金供款的計算及監察及時付款；及(iv)指定合規總監定期檢查遵守相關法律法規的情況並按照相關規定更新清單。本公司亦將為高級管理層及有關員工提供由合規總監或法律顧問不時進行的有關最新人力資源監管規定的培訓課程。</p>

人力資源

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
			<p>知。根據稅務條例第80(1)條的規定，任何人士因無合理理由而未能遵守稅務條例第52(4)條的規定，即屬犯罪，一經定罪，即可處以10,000港元的罰款。</p> <p>根據強制性公積金計劃條例的規定，倘公司未能於受託人規定的供款日期之前作出強積金供款，即被處以350,000港元的罰款及三年監禁。</p> <p>誠如香港法律顧問所告知，吉翁香港或會因違反僱員補償條例而遭致檢控。然而，相關徵費僅屬即時措施，其仍可能會被處以罰款。就違反稅務條例及強制性公積金計劃條例規定而言，吉翁香港可能僅會被處以罰款。</p>			

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>Zioncom Vietnam</p> <p>公司事務</p> <p>就公司而言及根據企業註冊證書的規定，Zioncom Vietnam的現有註冊資本(即股權)為122,933,000,000越南盾(相當於5,500,000美元)，其中</p> <p>22,700,000,000越南盾(相當於1,000,000美元)(佔註冊資本的18.47%)乃以機械及設備的形式記為Zioncom Vietnam所增加註冊資本，並由發牌機構於2017年3月29日在企業註冊證書記為未按法律規定時間按時悉數繳足款項(「增加款項」)。</p> <p>Zioncom Vietnam已知會發牌機構，其註冊資本增加時間為2017年3月24日。</p>	<p>獲增加款項乃以機械及設備的形式提供，惟於知會發牌機構當時並未送達越南。</p>	<p>根據越南法律，於公司知會發牌機構增加註冊資本前，其所增加的任何註冊資本均須為獲繳足資本。Zioncom Vietnam的擁有人(即吉翁香港)負責承擔Zioncom Vietnam的所有債務及其他財產義務，所承擔義務金額為Zioncom Vietnam的未付註冊資本。</p> <p>此外，倘於2017年3月24日前未能全數繳足獲增加款項，則或會被機構視為於Zioncom Vietnam的企業註冊檔案中作出不實或不準確聲明行為，此舉或會被處以10,000,000越南盾至15,000,000越南盾(約440美元至650美元)的罰款並進行強制登記變更。</p>	<p>誠如越南法律顧問所告知，鑒於增加款項已於2017年12月8日獲悉數繳足，因此該不合規已獲整改且不太可能導致任何罰款。</p>	<p>我們的董事僅於接獲越南法律顧問的法律建議後方獲悉2017年4月的不合規事件。董事一獲悉此事，我們即努力通過購買機械及設備對該不合規進行整改。</p> <p>於2017年5月至2017年7月，金額約為0.3百萬美元的機械及設備已運抵越南。由於我們需要時間向供應商確認相關大型機械的規格及獲取報價，我們於2017年10月方下單購置大型機械，金額約為0.6百萬美元。該等機械已於2017年11月運抵越南。餘下金額約20,000美元的機械及設備屬小型機械，並</p>	<p>本公司已獲越南法律顧問告知相關法律法規並將委聘越南律師事務所保障於上市完成後遵守當地法律法規。</p> <p>於最後實際可行日期，本集團已簽署一份接納表格，據此，本集團已同意續聘VNA Legal為越南法律的法律顧問，自上市當時起生效。</p> <p>本公司亦將指派合規總監負責越南的法律及合規事宜，其中涉及就越南的相關法律及合規要求和發展情況與越南法律顧問聯絡。</p> <p>有關向新市場擴充的內部控制政策的詳情，請參閱本節「風險管理、內部控制及企業管治措施」。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
2	<p>自2017年3月6日至2017年3月18日，金俊燁先生既已登記為Zioncom Vietnam的唯一合法代表，惟金俊燁先生並未於越南居住。</p>	<p>我們的董事於相關期間內尚不熟悉法律規定。</p>	<p>根據越南企業法，倘公司僅有一名法定代表人，則該名人士「須居住在越南」。據此，金俊燁先生須以有關期間內以Zioncom Vietnam法定代表人的身份居住在越南。倘未能遵守此項規定，則Zioncom Vietnam將被處以10,000,000越南盾至15,000,000越南盾(約440萬美元)的罰款，並強制要求將公司的法定代表人設為越南居民。</p>	<p>誠如越南法律顧問所告知，由於Zioncom Vietnam隨後於2017年5月18日將另一位居住於越南的人士(即金炳權先生)登記為法定代表人，故導致罰款的可能性不大。</p>	<p>由於於2017年12月8日當週運抵越南。當週最後實際可行日期，所有機械及設備已送達越南且已對不合規作出整改。</p>	<p>本公司已獲越南法律顧問告知相關法律法規並將委聘越南律師事務所保障於上市完成後遵守當地法律法規。</p> <p>於最後實際可行日期，本集團已簽署一份接納表格，據此，本集團已同意續聘VNA Legal為越南法律的法律顧問，自上市當時起生效。</p> <p>本公司亦將指派合規總監負責越南的法律及合規事宜，其中涉及就越南的相關法律及合規要求和發展情況與越南法律顧問聯絡。</p> <p>有關向新市場擴充的內部控制政策的詳情，請參閱本節「風險管理、內部控制及企業管治措施」。</p>
1	<p>Zioncom Vietnam取得興建地塊A生產基地所需的必要許可證及批文，包括環保批文、消防證書、施工許可證及經修訂的施工</p>	<p>我們的董事不熟悉相關法律。</p>	<p>未能取得經修訂施工許可證批文可能須就違反施工許可證而接受行政處罰，有關罰款介乎</p>	<p>誠如越南法律顧問所告知，不合</p>	<p>施工完成後，即於2017年1月18日取得經修訂的施工許可證(其修訂</p>	<p>本公司已獲越南法律顧問告知相關法律法規並將委聘越南律師事務所保障於上市完成後遵守當地法律法規。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	許可證，全部為施工所需的許可證／批文。施工於2017年1月23日完成並進行委託。經修訂的施工程許可證(經修訂以變更多項施工項目)已於2017年1月18日取得。技術上，修訂施工許可證(即經訂的施工程許可證)的任何批文應於實施修訂之前取得。	不合規原因	30,000,000越南盾至50,000,000越南盾(約1,300美元至2,200美元)。考慮到於2017年1月23日Vietnam-Singapore Industrial Park (「VSSIP MB」)的管理委員會對建築工程進行現場考察後，即於建築工程考察的會議記錄中得出結論認為建築工程基本上符合施工程許可證及經修訂的施工程許可證的規定，該事件中涉及任何行政處罰的風險甚小。	規並不屬重大不合規。	乃對各種施工項目的變更。整改後並未再次發生不合規事件。	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施 於最後實際可行日期，本集團已簽署一份接納表格，據此，本集團已同意繼續聘VNA Legal為越南法律的法律顧問，自上市當時起生效。
						本公司亦將指派合規總監負責越南的法律及合規事宜，其中涉及就越南的相關法律及合規要求和發展情況與越南法律顧問聯絡。
						有關向新市場擴充的內部控制政策的詳情，請參閱本節「風險管理、內部控制及企業管治措施」。

財務

1	Zioncom Vietnam 已向Shinhan Bank Vietnam 借入800,000,000越南盾(約35,500美元)的款項(自2016年5月10日起計為期3年)以購買汽車，並向銀行抵押汽車以擔保該貸款。發放該貸款時，Zioncom Vietnam 的總投資資本並不具備根據其日	我們的董事不熟悉相關法律。	從嚴格的法律角度來看，未能遵守投資登記證書或未能增加總投資資本以	誠如越南法律顧問所告知，彼等認為之前的不合規並非現有問題	Zioncom Vietnam 已透過將總投資資本增加至15,000,000美元以糾正此違規，於	本公司已獲越南法律顧問告知相關法律法規並將委聘越南律師事務所保障於上市完成後遵守當地法律法規。
			增加總投資資本以			於最後實際可行日期，本集團已簽署一份接納表格，據此，本集團已同意繼續聘VNA Legal為越南法律的法律顧問，自上市當時起生效。

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	<p>為2016年3月14日的投資登記證書借入資金的能力(即由於總投資資本包括出資及貸款資本，惟當時Zioncom Vietnam的出資等於總投資資本，即並不具備貸款資本的能力)。</p> <p>人力資源</p> <p>A. Zioncom Vietnam的幾名前任僱員存在各種法律上的不合規，包括(i)一名前任僱員簽署兩份明確期限勞動合同且均有試用期，此違反越南勞動法，因越南勞動法僅許可一次使用前任僱員於簽署季節性勞動</p>	<p>我們的董事不熟悉相關法律。</p>	<p>涵蓋貸款，可能須繳納20,000,000越南盾至40,000,000越南盾(約880美元至1,760美元)的罰款。</p>	<p>或被處以任何罰款，因此認為此乃屬不重大不合規。</p>	<p>2017年5月17日為貸款提供的9,500,000美元的空間。整改後並未再次發生不合規事件。</p>	<p>本公司亦將指派合規總監負責越南的法律及合規事宜，其中涉及就越南的相關法律及合規要求和發展情況與越南法律顧問聯絡。</p> <p>有關向新市場擴充的內部控制政策的詳情，請參閱本節「風險管理、內部控制及企業管治措施」。</p>
	<p>1. A. Zioncom Vietnam的幾名前任僱員存在各種法律上的不合規，包括(i)一名前任僱員簽署兩份明確期限勞動合同且均有試用期，此違反越南勞動法，因越南勞動法僅許可一次使用前任僱員於簽署季節性勞動</p>	<p>考慮到與前任僱員的合約已終止，我們認為該等不合規並不重大。</p> <p>就有關Zioncom Vietnam現任僱員的不合規而言：</p> <p>(i) 兩名外國僱員已取得工作許可證；</p> <p>(ii) 由於僱員隨後已取得工作許</p>	<p>(i)可能須繳納4,000,000越南盾至10,000,000越南盾(約176美元至440美元)的罰款並就有關工作強制作向有關僱員支付100%的薪金；(ii)可能須繳納1,000,000越南盾至2,000,000越南盾(約44美元至88美元)的罰款並就有關工作強制作向有關僱員支付100%的薪金；(iii)可能須繳納2,000,000越南</p>	<p>與前任僱員的相關合同已終止。整改後並未再次發生不合規事件。</p> <p>就有關Zioncom Vietnam現任僱員的不合規而言：</p> <p>(i) 兩名外國僱員已取得工作許可證；</p> <p>(ii) 由於僱員隨後已取得工作許</p>	<p>本公司已獲越南法律顧問告知相關法律法規並將委聘越南律師事務所保障於上市後遵守當地法律法規。</p> <p>於最後實際可行日期，本集團已簽署一份接納表格，據此，本集團已同意續聘VNA Legal為越南法律的法律顧問，自上市時起生效。</p> <p>本公司將採納內部政策及指引以(i)採用綜合清單，當中載列有關人力資源管理事宜的所有備案要求及備案截止日期(包括招聘新員工的程序、所有文件備案、強積金供款及取得的保單等)，該清單將由合規總監不時進行審查並於適當時向越南法律顧問尋求法律建議；(ii)採用由越南法律顧問審閱且符合越南勞動法及薪資範圍的標準僱傭備合約範本，其應；及(iii)指定合規總監在越</p>	

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	<p>合同(合同同期限少於12個月)之前有試用期,但越南勞動法並不允許該做法;</p> <p>(iii)一名前任僱員簽署三份勞動合同(合同期限少於12個月),但越南勞動法並不允許該做法;及(iv)一名前任僱員工作於取得工作許可證前,為外國人且任職於Zioncom Vietnam,其勞動合同隨其後發給的工</p>		<p>南盾4,000,000至88美元(約176美元)的罰款;(iv)可能須繳納60,000,000越南盾(約2,600,000美元)至3,840美元的罰款並暫停營運一至三個月。</p>	<p>(ii) 可證,該問題屬不重大;</p> <p>(ii) 有關不合規乃屬不重大不合規;</p> <p>(iii) 有關不合規乃屬不重大不合規。</p>	<p>Zioncom Vietnam已透過以下方式整改該問題:簽署不確定期限的勞動合同以取代第三份特定期限的勞動合同;及</p> <p>(iii) 於2017年9月21日,Zioncom Vietnam向VSIP MB提交其新的薪級表。倘有關薪級表乃根據法律編製且Zioncom Vietnam並無接獲來自VSIP MB要求更改此事的任何書面通知,Zioncom Vietnam將被視為已遵守登記薪級表的該要求。此外,勞動合同已根據新的薪級表進行修改。</p>	<p>南法律顧問的協助下定期檢查遵守相關法律法規的情況。本公司亦將為高級管理層及有關員工提供由合規總監或越南法律顧問不時進行的有關最新人力資源監管規定的培訓課程。</p>
	<p>B. (i)未能自相關勞動主管部門取得或確認函,可能導致外國僱員被驅逐出越南。Zioncom Vietnam可能須繳納60,000,000越南盾至90,000,000越南盾(約2,600美元至3,840美元)的</p>				<p>本公司預期以上不合規事件不於整改之後會再發生。</p>	

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	<p>期限並不匹配，此違反越南勞動法。</p>	<p>不合規原因</p>	<p>罰款並暫停營運一至三個月；(ii)未能與僱員簽署適當類型的勞動合同，可能須繳納2,000,000越南盾至4,000,000越南盾(約88美元至176美元)的罰款；及(iii)於所提交的薪級表規定的水平，將繳納10,000,000越南盾至40,000,000越南盾(約440美元至1,760美元)的罰款並強制支付全額薪金加短缺薪金的利息。</p>			
B.	<p>有關Zioncom Vietnam現任的僱員：</p>					
(i)	<p>兩名外國僱員於獲授出工作許可證前約五至六個月已簽署一份勞動合同。</p>					
(ii)	<p>就一名越南僱員而言，Zioncom Vietnam已簽署三份明確期限的勞動合同。根據越南勞動法，僱主及僱員僅可簽署最多兩份明確期限的勞動合同，且第三份合同必須為不定期限。有鑒於此，第三份明確期限的勞動合同將被視為不定期限的勞動合同，其</p>					

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	任何終止必須遵循越南法律項下有關不定期限勞動合同的終止條文。					
(iii)	現任僱員目前的勞動合同中規定的薪金及津貼與於2017年3月22日向VSIP MB提交的薪級表不一致，因為薪級表中規定的各類津貼並無載入勞動合同中規定的若干津貼與薪級表中的津貼不匹配。					

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>根據商品檢驗法，吉翁台灣進口及銷售的網絡產品須經標準檢驗局(「標準檢驗局」)的強制性檢驗。這種產品的檢驗方法為「符合標準聲明」，且進口商(作為強制性</p>	<p>我們的董事不熟悉相關的法律法規，且我們的董事認為聲明及調查乃關於產品(並非關於分銷商)。</p>	<p>根據商品檢驗法第6條第1段以及第60條第1及6段，吉翁台灣可能由於未能申請及完成合格檢驗聲明而須繳納200,000新台幣至2,000,000新台幣的罰款。此外，根據商品檢驗法第63條第2段，標準檢驗局可能會(i)責令吉翁台灣召回並無提供吉翁台灣的合格證明聲明的產品或進行規定的檢驗，及/或(ii)禁止吉翁台灣於一定期限內進口及銷售該等產品。倘吉翁</p>	<p>誠如台灣告知，不並合規事件可能並非系統性的不合規，因為(i)吉翁台灣於空置期對所有產品進行合格檢驗聲明(受到合格證書及/或向分銷商及/或承銷人交付的所有產品上的標貼。)</p>	<p>於2017年4月26日之前的空置期內，吉翁台灣已完成合格檢驗聲明，取得相關的檢驗證書並更換向分銷商及/或承銷人交付的所有產品上的標貼。</p>	<p>本集團已實施相關程序，由產品管理團隊的工程師在產品出口前確定是否需要進行必要的測試。倘需要測試，我們將聯繫獲認可的檢驗實驗室出具測試報告，並向標準檢驗局提交檢測報告以便於出口至台灣前申請符合性聲明。</p>
	<p>吉翁台灣</p>			<p>在的處罰有限，因此該問題乃屬嚴重的不合規。</p>	<p>然而，考慮到所涉及的金額不大，本公司認為對本集團的潛在影響不大。</p>	<p>並於適當時向越南法律顧問尋求法律建議；(ii)指定Zioncom Vietnam里有經驗的人力資源員工處理個人所得稅相關事宜；(iii)指定財務部門在作出付款前對供款計算及作出的供款進行監察及審核並核實僱員數量及供款基準；及(iv)指定合規總監在越南法律顧問的協助下定期檢查遵守相關法律法規的情況。</p>
	<p>發牌</p>			<p>並未再次發生不合規事件。</p>	<p>並未再次發生不合規事件。</p>	<p>本集團已獲台灣法律顧問告知相關的法律法規且將委聘一家台灣律師事務所以確保其於上市後遵守當地的法律法規。</p>
				<p>整改後並未再次發生不合規事件。</p>	<p>於最後實際可行日期，本集團已與理法律事務所訂立聘用協議，據此，本集團已同意委聘理法律事務所為其有關台灣法律的法律顧問，自上市時起生效。</p>	

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否對本集團產生潛在影響	整改行動及預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	<p>申請人)須自經認可的檢驗實驗室取得向其發送的測試報告，並發表聲明，表示有關產品符合適用的法律法規並保證其將對不合規負責。</p> <p>標準檢驗局要求台灣進口及銷售之強制性檢驗之前乃由台灣吉翁的分銷商處理，吉翁台灣註冊成立後，該分銷商於2015年12月31日不再為吉翁的分銷商。於2015年10月12日，吉翁台灣與分銷商訂立授權協議，該分銷商將授權吉翁台灣將合格證明的聲明用於其產品。由於吉翁台灣並無對其進口的產品進行自檢並為該等產品取得其自身的檢驗證書以及使用</p>	<p>不合規原因</p>	<p>台灣未能於標準檢驗局要求的期限內按照要求召回有關產品或進行檢驗，則其須繳納100,000新台幣至1,000,000新台幣的罰款，且有關罰款可成功徵收。倘吉翁台灣不遵守有關進口或銷售的禁止規定，則其須繳納250,000新台幣至2,500,000新台幣的罰款，且有關罰款可成功徵收。倘吉翁台灣於罰款後仍未遵守標準檢驗局的要求，則標準檢驗局亦可沒收、銷毀或採取其他措施。</p>	<p>不合規事件是否對本集團產生潛在影響</p> <p>台灣目前經營業務的方式符合(ii)以上不合規事件不會對吉翁台灣造成財務或經營方面的重大影響，因為標準檢驗局由於上述原因發現吉翁台灣違反商品檢驗法並處以罰款的幾率較低，且200,000新台幣(相等於約6,627美元)的潛在罰款(如有)對吉翁台灣而言可能並不重大。</p>	<p>預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>檢驗證書，因此於往績記錄期間內吉翁台灣並無遵守商品檢驗法的規定，其於台灣進口產品並用分銷商發佈的合格證明的聲明（「空置期」）。</p>	<p>於有關期間內，社會保險供款及住房公積金供款由人力資源部處理且我們的社會保險供款及住房公積金供款均由人力資源部處理。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》第86條，社會保險部門有權責令僱主於規定期限內支付尚未支付的社會保險費並徵收0.05%的滯納金，倘僱主未能於規定期限內如此行事，則可能處以介乎尚未支付的社會保險金額的一倍至三倍的罰款。</p>	<p>吉翁深圳及其分公司未能作出全額的社會保險供款及住房公積金供款，不屬重大影響。</p>	<p>吉翁深圳及其分公司已根據法定要求為所有合格社會保險供款及住房公積金供款。就此而言，對本集團的潛在影響乃屬微乎其微。</p>	<p>本公司已制定加強內部控制的措施以(i)納入有關社保及住房公積金計算的指引，包括每月審查及更新用工記錄以確保本公司為全體僱員作出社保及住房公積金供款；(ii)由中國法律顧問不時向我們的高級管理層及負責處理社保及住房公積金相關事宜提供的有關社保及住房公積金的法律及監管規定的培訓課程，且中國法律顧問亦將提供有關最新法律及監管規定的年度更新；(iii)指定合規總監於每年年底適當時在中國法律顧問的協助下審查社保供款的付款時間表；(iv)要求負責處理社保及住房公積金的指定員工至少在付款截止日期前三個月營業日內提交供款計算及相關文件；(v)指定財務經理至少在付款截止日期前一個營業日內對</p>
	<p>吉翁深圳</p>	<p>人力資源</p>				

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	其作出強制性住房公積金供款的五名外籍僱員外，吉翁深圳及其分公司自2017年4月以來已根據法定要求為所有僱員作出社會保險供款及住房公積金供款。不合規事件並無反覆發生且於整改之後不會反覆發生。	不合規原因	保險基金管理中心將責令吉翁深圳及其分公司的社會保險供款或處以罰款的風險不高。	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
		不合規原因	根據《住房公積金管理條例》第38條，倘未能於規定時間內對住房公積金供款或未能全額供款，則住房公積金管理中心有權責令付款。倘僱主未能遵守住房公積金管理中心的命令，則相關的住房公積金主管部門可能會申請法庭命令，要求僱主作出付款。	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
		不合規原因	誠如中國法律顧問所告知，深圳市住房公積金管理中心及西安住房公積金	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
2	<p>吉翁深圳及其分公司未能及時作出2017年2月、4月、6月及7月的社會保險供款，且須支付約人民幣6,500元的附加費。</p>	<p>本公司較往常晚幾天支付社會保險費，且認為該付款乃於規管社會保險供款的支付及收取的若干舉措規定的日期內。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》第86條，社會保險主管部門有權責令僱主於規定期限內支付尚未支付的社會保險並處以0.05%的滯納金，倘僱主未能於規定期限內如此行事，則可能處以介乎尚未支付的社會保險金額的一倍至三倍的罰款。</p>	<p>誠如中國法律顧問所告知，由於逾期支付社會保險供款而徵收的附加費並非《中華人民共和國社會保險法》項下的一種行政處罰。由於吉翁深圳已根據社會法律規定支付社會保險費及附加費，因此不合規事件乃屬不重大。</p>	<p>吉翁深圳已根據社會法律規定支付社會保險費及附加費。此乃單獨的不合規，且本公司預期，整改之後，不合規事件不會再次發生。</p>	<p>每年年底，合規總監將獲委派於適當時在中國法律顧問的協助下審查社保供款的付款時間表。指定員工應至少在付款截止日期前三個營業日內提交供款計算及相關文件。隨後財務經理應至少在付款截止日期前一個營業日內審核供款計算及核實僱員數量及供款基準。合規總監將將監察社保供款的及時付款情況。</p>
3	<p>於2015年11月24日，吉翁深圳與Shenzhen Xuanhan Labour Service Co., Ltd. (下文簡稱「派遣公司」)簽署勞動合作(實習生)協議，該協議規定吉翁深圳接受派遣公司向吉翁深圳的工廠派遣實習生，時薪</p>	<p>管理層不熟悉法律規定。</p>	<p>根據勞務派遣暫行規定(於2014年1月24日頒佈及於2014年3月1日實施)第4條，僱主須嚴格控制其僱傭的派遣工人的數目，不得超過僱員總數的10%。</p> <p>根據勞務派遣暫行規定第5條及中華人民共和國勞動合同法(2012年修正版)第58條，勞務</p>	<p>誠如中國法律顧問所告知，且將不會再次發生。因此，其乃屬不重大的不合規，吉翁深圳將不會由過往的不合規而受到處罰。</p>	<p>上述合同違反有關勞務派遣的相關條款。然而，合同已於2016年2月1日終止。誠如中國法律顧問所告知，由於不合規已得到整改，因此吉翁深圳將不會受到處罰。</p>	<p>未來，除由中國法律顧問審核的標準勞動合同範本外，有關人力資源的所有其他形式的協議(包括勞動合作協議)在簽署前必須由合規總監進行審查並於適當時尋求法律建議。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>吉翁深圳未能自中國無線電監管部門取得無線電傳輸設備型號的批准且未能向中國無線電監管部門提交備案，</p>	<p>相關員工不熟悉相關的法律規定。</p>	<p>根據中國無線電管理條例(2016年修正版)，無線電管理部門有權責及／於中國製造及／或銷售無線電傳輸設備的某公司或其分公司進行整</p>	<p>誠如中國法律顧問所告知，考慮到(i)上述大部分產品銷往海外，因此不需要收入的該等產品型號批准；(ii)不合規事</p>	<p>吉翁深圳及其分公司已停止生產及停止銷售中國銷售的上述產品，且已停止於中國境內銷售該等產品。倘本公</p>	<p>研發經理將在向市場推出新產品前至少兩個月向合規總監</p>
	<p>為人民幣14.5元，每個月的工作時預期待將超過250小時，實習生的總數預期待將為120名。上述合同違反了勞動派遣方面的法律法規，因此，合同已於2016年2月1日終</p>	<p>不合規原因</p>	<p>與罰款及潛在後果有關的法律法規</p>	<p>不合規事件是否 存在重大影響</p>	<p>整改行動及 對本集團產生的 潛在影響</p>	<p>預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施</p>
	<p>止。</p>	<p>根據國務院暫行規定第20條及中華人民共和國勞動合同法第92條，勞動管理部門將責令違反有關義務派遣的該法律任何條款的主於規定時間內作出整改；及倘該實體或僱主未能於規定時間內如此行事，則將處以介乎人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。</p>	<p>派遣單位與被派遣勞動者之間的勞動合同應該為固定年期勞動合同，年期不少於兩年。</p>	<p>不合規事件是否 存在重大影響</p>	<p>整改行動及 對本集團產生的 潛在影響</p>	<p>預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施</p>

發牌

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	以便銷售截至2016年12月31日止年度的若干無線電傳輸設備。於中國境內直接銷售有關設備產生的有關收入乃屬微乎其微。	不合規原因	改，就生產將於中國銷售的若干無線電傳輸設備產品處以人民幣50,000元至人民幣200,000元的罰款，或人民幣200,000元至人民幣1,000,000元的罰款(倘該公司拒絕整改)，有關未經批准的無線電傳輸設備產品模塊會被沒收。	將不會發生，因為吉翁深圳及其分公司已停止於中國銷售上述產品且將為日後銷售取得型號全批准及申請於全國無線電監管部門進行登記(倘有必要)；(iii)我們的控股東已承諾與賠償本集團與未及申請登記有關的上述任何經濟損失，上述不會對市場造成任何重大影響，因此並不重大。	司決定日後於中國生產及銷售該等產品，吉翁深圳已承諾將取得無線電傳輸設備型號批准及向中國無線電監管部門提交備案。倘吉翁深圳及其分公司由於以上不合規而禮受任何行政處罰及虧損，我們的控股東已為本集團的利益承諾向我們提供彌償。就此而言，對本集團的潛在影響並不重大。	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施 報告。合規總監將是否須就製造及/或銷售有關產品取得任何牌照尋求法律建議或向相關政府部門作出查詢。 合規總監亦將每年對產品清單進行審查以確保我們已取得製造及/或銷售產品的所有必要牌照(如有)並於適當時尋求法律建議。 我們將委聘中國法律顧問提供有關我們業務的新法律法規的更新情況並於適當時尋求法律建議以遵守相關法律法規。

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
1	<p>公司事務</p> <p>於2011年5月13日及2012年5月31日，吉翁香港與Huicheng Science and Technology Development Co., Ltd簽署合同，該合同規定吉翁香港向Huicheng Science and Technology Development Co., Ltd購買兩台松下高連模塊化的附件機器設備(名稱為CM602)。吉翁香港已與香港上海滙豐銀行有限公司(「滙豐銀行」)簽署兩份與該等松下設備有關的融資租賃設備合同，且吉翁香港將該等松下設備用作出資。該等融資租賃設備合同預定於2016年7月22日及2017年9月11日之前完全實施。吉翁香港</p>	<p>管理層不熟悉法律規定。</p>	<p>得收入10%至30%的罰款(倘該公司拒絕整改)。根據中國公司法第28條第1段(有關規定於設備出資發生時乃屬有效)，則股東須根據組織章程細則按時支付其各自認購的出資，倘出資乃已非貨幣財產出資，則其中的財產權利恰當的轉讓程序須依法跟進。根據中國公司法第200條，公司註冊機構須責令作出虛假出資或未能根據時間表作出現金或非現金出資的股東糾正其行為，且將處以虛</p>	<p>誠如中國法律顧問所告知，吉翁方面由於出資到處的風險相對較低，且有關缺陷不會對我們業務的持續性造成任何不利影響或妨礙建議上市，因此不合規事件乃屬不重大。</p>	<p>於2016年4月15日，吉翁香港已悉數償還於融資租賃設備合同中作出的相應付款，因此已取得有關設備的所有權，且滙豐銀行無權申索有關設備的所有權。</p>	<p>就(i)於一般業務過程中進行但合約金額超過500,000美元(或其他貨幣等值金額)及/或合約期限超過一年的合約；或(ii)並非於一般業務過程進行或與融資或集資相關的合約而言，該等合約須由合規總監及財務總監審核，彼等將於適當時尋求法律建議。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
2	<p>將其並無擁有的該等設備用作吉翁深圳的出資，違反中華人民共和國《公司法》的規定。</p>	<p>管理層不熟悉法律規定。</p>	<p>根據《關於外商投資的公司審批登記管理法律適用若干問題的執行意見》（於2006年4月24日頒佈及實施）第10條的規定，外商投資公司的股東出資形式須符合《中國公司法》第27條、公司登記管理條例第14條及公司註冊資本登記管理規定。國家工商管理總局與其他有關以現金、有形商品、知識產權及土地使用權以外的其他財產出資的規定之前，除公司登記管理條例第14條規定者以外用作出資</p>	<p>誠如中國法律顧問所告知，考慮到用作非現金出資並未遭高估價值且吉翁深圳的註冊資本乃屬足夠，吉翁深圳出資而非現金出資而受到處罰的風險相對較小。此外，我們的控股股東已承諾賠償本集團由上述不合規導致的任何經濟損失。因此，出資方面的缺陷不會妨礙建議上市且乃屬不重大不合規事件。</p>	<p>儘管吉翁深圳貢獻的部分設備於出資日期並未進行評估，但吉翁深圳已委託北京亞太聯華資產評估有限公司對上述設備進行追溯性評估，且北京亞太聯華資產評估有限公司已於2017年3月28日完成評估並確認有關設備並未遭高估。因此，不合規已得到整改，並獲得中國法律顧問告知，不合規不會對吉翁深圳的營運造成重大影響。</p>	<p>就後續各項出資而言，合規總監將取得中國法律顧問的適當法律建議，以確保本公司將遵守相關的法律法規。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
3	<p>吉翁香港已於2015年4月8日與星展銀行訂立銀行融資函，據此，吉翁深圳同意為有關銀行融資提供擔保，有關擔保已於2016年5月3日解除。</p> <p>吉翁香港已於2014年8月29日及2015年7月15日與滙豐銀行訂立若干銀行融資函件，據此，吉翁</p>	<p>管理層不熟悉法律規定。</p>	<p>任何其他財產須進行評估及核實，且不可被高估或低估。出資後，依法設立的驗資機構須進行驗資並出具驗資證明。</p> <p>根據《跨境擔保外匯管理規定》第9條的規定，倘擔保人為非銀行金融機構或企業(下文簡稱「非銀行機構」)，則其須於訂立擔保合約後15個工作日內於當地的外匯管理局登記以國內擔保為海外借貸作出擔保的合約的訂立情況。倘</p>	<p>誠如中國法律顧問告知，不會發生，因此其乃屬不重大不會構成對上市公司的妨礙。</p>	<p>有關擔保已於2016年5月3日透過星展銀行的確認及於2016年4月12日透過滙豐銀行訂立新銀行融資函件予以終止。此外，實際上並無發生跨境支付。未能就海外企業的擔保作出外匯登記，對外匯管理並無實際影響。國家外匯管理局(作為主</p>	<p>就(i)於一般業務過程中進行且合約金額超過500,000美元(或其他貨幣等值金額)及/或合約期限超過一年的合約；或(ii)並非於一般業務過程進行或與融資或集資相關的合約而言，該等合約須由合規總監及財務總監審核，彼等將於適當時尋求法律建議。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
	<p>深圳同意為有關銀行融資提供擔保。吉翁香港已於2016年4月12日與滙豐銀行訂立新辦的銀行融資函件，有關擔保已於隨後解除。</p>		<p>擔保合約的主要條款發生變動，則擔保人須辦理以國內擔保為海外借貸作出擔保的變動登記手續。</p>		<p>管部門)已電聯答覆，即倘吉翁深圳已終止擔保，則吉翁深圳毋須就外國企業的擔保提交登記申請，且在這種情況下吉翁深圳不會受到處罰。此外，中國人民銀行深圳分行及國家外匯管理局深圳分局已於2017年1月18日向吉翁深圳出具證明，該證明確認並無發現有關吉翁深圳外匯事宜的處罰記錄。</p>	
			<p>根據《跨境擔保外匯管理規定》第31條的規定，未能根據該等條款及其他相關條款進行跨境擔保業務的該等公司須根據《中華人民共和國外匯管理條例》受到外匯管理局的處罰。</p>			
			<p>根據《跨境擔保外匯管理規定》第48條的規定，外匯管理機構須責令整改</p>			

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
4	<p>於2016年11月11日，公安局深圳分局消防監督管理大隊就有關於2016年10月17日進行的一項行政處罰決定，據此，消防監督管理現已對新橋加工廠給予警告處分。</p>	<p>管理層不熟悉法律規定。</p>	<p>根據深圳經濟特區消防條例的規定，公司須根據國家標準及行業標準設置消防設施、設備及消防安全標誌並定期組織檢查及維護以確保有關設施、設備及消防安全標誌處於良好及有效的狀態。倘消防控制設施及設備或消防安全標誌配置未能達到國家標準或行業標準或處於較差狀態或失效，則將責令公司整改並</p>	<p>如中國法律顧問告知，新橋加工廠已對違反消防條例的行為進行整改，因此不會構成重大的不合規且不會對建議上市造成重大妨礙。不具反覆性或經常性，因此乃屬不重大的不合規。</p>	<p>深圳市公安局消防監督管理大隊分別於2016年10月27日及2016年11月22日發佈兩項消防監督檢查記錄，有關橋加工廠已於2016年11月11日整改已發現的非合法行為，加工廠已獲重新審查為符合資格。</p>	<p>未來，本公司將採用由合規總監審核的綜合清單，當中載列所有要求(包括但不限於我們工廠的消防、安保及環保要求)，該清單將由合規總監不時進行更新及審核，並於適當時尋求法律建議。工廠主管將負責參考清單每季度進行內部審查及檢查，並將完成的清單提交予合規總監。如有例外情況，工廠主管須進行整改並向合規總監報告整改結果。合規總監亦將每年至少進行兩次現場檢查以確保合規性。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否 存在重大影響	整改行動及 對本集團產生的 潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
5	<p>根據皇崗海關於2015年3月4日作出的行政處罰決定，於2015年2月12日，吉翁深圳聲明安霸(AMBARELLA)品牌的5012集成電路的原產地為「美國」，然而，實際的原產地為「台灣」，由於原產地與聲明的描述不匹配，因此吉翁深圳被處以人民幣1,000元的罰款。</p>	<p>相關資料由供應商提供，由於相關訂單所需的交付週期較短，我們的員工未能重複檢查。</p>	<p>給予警告處分。倘未立即整改，則會被處以人民幣5,000元至人民幣50,000元的罰款，倘情節惡劣，則處以人民幣50,000元至人民幣100,000元的罰款。</p> <p>根據中華人民共和國海關法(於2013年12月28日頒佈及實施)，倘未能準確地向海關申報進出口貨物及物品或在運或轉運貨物，則須處以罰款及沒收非法所得。</p> <p>根據中華人民共和國海關行政處罰實施條例(於2004年9月19日頒佈及於2004年11月1日實施)，倘進出口貨物或其他物品的名稱、關稅序列號、數量、規格、價格、貿易方式、原產地、裝運地點、</p>	<p>誠如中國法律顧問所告知，考慮到罰款金額相對較小，因此其對本公司的淨溢利影響相對較小，上述不合規不構成重大不合法且不會導致對建議上市的重大妨礙。不合規不具反覆性或經常性質，因此此乃屬不重大的不合規。</p>	<p>根據吉翁深圳提供的罰款收據，吉翁深圳已於2015年3月4日支付以上罰款。考慮到罰款金額較小，支付罰款對本公司當前的淨溢利影響甚微。</p>	<p>就所有出口產品而言，外事部門的員工必須對申報單上的所有資料進行核對，而生產經理必須在提交申報前進行核准，未經工廠主管批准，不得出口產品。</p> <p>就所有進口材料或組件(倘適用)而言，外事部門必須在供應商發貨前取得申報單。外事部門員工須對所有申報單的資料進行覆核，供應商僅可在外事部門批准的情況下寄發材料或組件。</p>

編號	不合規事件	不合規原因	與罰款及潛在後果有關的法律法規	不合規事件是否存在重大影響	整改行動及對本集團產生的潛在影響	預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施
			<p>抵達地點及最終的目的地未能按本應申報的方式進行申報或錯誤申報，進而影響海關統計資料的準確性，則會導致警告處分或處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款及沒收非法所得。</p>			

上述於香港、中國及台灣的所有不合規事件(能夠予以整改及曾表示整改)已於2017年8月之前整改，惟未能為一名僱員繳納社會保險除外(此因有關部門西安高新區社會保險基金管理中心因年審關閉其系統直至2017年11月，故未接受本集團的供款)。於最後實際可行日期，以上能夠予以整改及表示已予整改的所有不合規事件(包括越南的不合規事件)已予整改。誠如以上法律顧問所告知，導致民事或刑事責任的風險微乎其微，倘我們對不合規事件負責，則經濟處罰或法律後果不嚴重。因此，我們的董事認為，該等事件不會對我們的業務、營運及財務狀況造成任何重大不利影響。我們已委聘內部控制顧問審核與本集團主要業務流程相關的內部控制的有效性進行審核，識別缺陷及改進機會，提供有關補救行動的推薦建議及審核該等補救行動的實施狀態。基於內部控制顧問所執行的工作的發現及推薦建議，我們的董事認為，本集團的內部控制措施乃屬充分及有效。

考慮到(i)不合規事件並非故意且主要是由於管理層不熟悉法律法規的規定；(ii)不合規事件已得到整改(倘適用)；及(iii)本公司已按照本公司內部控制顧問的建議制定政策，以便指定人士實施或監控內部控制措施的實施情況，以防止該等不合規事件於日後再次發生，我們的董事認為且獨家保薦人同意，本集團的內部控制措施乃屬充分及有效。獨家保薦人認為，儘管曾有很多不合規的實例，但這並不表示我們的董事不具備擔任上市公司之董事的能力。本集團在一個精益管理團隊(參與本集團業務營運的許多方面)的領導下多年來一直保持有機增長。然而，鑒於管理團隊的規模，隨著本集團在不同的司法權區擴展業務，彼等未能親身監督所有方面及確保遵守所有法律法規。此外，我們的董事並無接受法律方面的培訓，及本集團經營所在若干司法權區(如中國和越南)的法律法規較為複雜。鑒於本集團以往的規模及其作為私營集團的身份，其並無設有內部法律及合規部門。相反，在認為必要時，本集團曾將若干合規職能外包予第三方服務供應商，或依賴我們的僱員(彼等未必有充足的法律專長或知識)。獨家保薦人認為，不合規事件的根源在於缺乏法律支持以協助我們不太熟悉適用法律法規的董事，以及過往不夠健全的內部控制系統。

作為上市籌備過程的一部分，獨家保薦人及內部控制顧問已與我們的董事協作改進內部控制系統。本公司已採取本節「一 風險管理、內部控制及企業管治措施」所載的措施，包括(i)聘請另外一名具法律背景的獨立非執行董事，領導合規委員會以監督合規部門；及(ii)在上市日期起三個月內聘請一名具法律背景的合規總監。

經考慮(i)不合規事件並非故意且主要是由於管理層不熟悉法律法規的規定，而不是有品質及誠信問題或利益衝突的影響；(ii)不合規事件已得到整改(倘適用)；(iii)除本招股章程

所披露者外，於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有適用的法律、規則及法規，我們的董事據此確認，彼等在以合規的方式管理本集團的整體業務運營方面具備相關的能力及經驗；(iv)本集團採取的經強化的內部控制措施(我們認為有關措施乃屬充分及有效)；(v)不合規事件個別及共同而言並不重大，並無且不會對本集團造成財務及營運方面的任何重大影響；(vi)成立合規委員會及聘請合規總監，有關詳情載於本節「風險管理、內部控制及企業管治措施」；(vii)新獨立非執行董事(金廣鉉先生、吳成鎮先生、姚炯深先生及高明東先生)的資格及經驗應該能夠提供與本集團合規事宜有關的指導及監督；及(viii)我們的董事已參加於2017年4月開辦的與彼等作為上市公司董事在香港法律(尤其是創業板上市規則及其他證券法律法規)方面的義務及職責有關的培訓課程，獨家保薦人認為，以上不合規將不會影響創業板上市規則第5.01條及第5.02條項下董事之合適性及創業板上市規則第11.06條項下本公司上市之適宜性。

風險管理、內部控制及企業管治措施

內部控制及企業管治

為持續改善我們的企業管治，我們擬採納或已採納以下措施：

- (i) 我們的董事及高級管理層已參加我們法律顧問在上市前提供的適用法律及法規(包括創業板上市規則)的培訓課程。我們將繼續安排我們不時聘用的法律顧問及／或任何適當認證機構提供的各種培訓，以向董事、高級管理層及相關僱員提供相關法律及法規的最新信息；
- (ii) 我們的執行董事兼財務總監金俊燁先生將負責本集團的財務、內部監控及合規事宜。我們董事認為，其在遵從適用法律及財務報告規定方面的專業技能和經驗可為本公司所用。請見本招股章程「董事、高級管理層及僱員」，了解金俊燁先生的更多履歷詳情；
- (iii) 本集團已成立由五名成員組成的合規委員會，其中包括金俊燁先生(執行董事)、高明東先生(一名具法律經驗的獨立非執行董事，將擔任合規委員會主席)、金廣鉉先生、吳成鎮先生及姚炯深先生(我們的獨立非執行董事)，負責管理及監督本集團的適用法律法規之合規情況。合規委員會五名成員中有四名為獨立非執行董事。合規委員會之成員(個別或作為整體)可不受限制地獲取本集團法律顧問提供的法律建議。合規委員會的角色包括以下方面：
 - 監督內部控制系統合規方面的情況及合規手冊的執行情況，合規手冊概述本集團所有內部控制措施及政策；

- 通過審查合規總監提交的月度報告以及合規總監提出的任何其他事項監督內部控制系統合規方面的情況；
- 監督合規總監對我們與法律合規相關的政策及程序的執行及監察情況，審查合規總監提交的月度報告並在每季度與合規總監的合規委員會會議上討論合規事宜；
- 批准因相關法律法規變動或根據就整改任何不合規事件而採取的調查及適當措施加強內部控制系統導致對內部控制系統及合規手冊進行的任何更新或修訂；
- 檢討及酌情向董事、高級管理層及相關僱員推薦培訓，以維持本集團業務合法合規；
- 接收並處理合規總監及本集團僱員報告的任何實際或疑似的不合規事宜，及委聘外部專業顧問協助就該等實際或疑似的不合規事宜編製報告和推薦建議；及
- 每年檢討本集團目前正採取之措施的有效性以防範未來不合規事件，及在合規總監及外部專業人員(包括法律顧問、合規顧問及內部控制顧問)的協助下不時就本集團業務營運相關的適用法律法規提供更新。

本公司將於其中報及年報中對合規委員會的工作及會議情況進行報告。

- (iv) 本集團已承諾在上市日期起三個月內聘請一名合規總監(「合規總監」)，其將為香港合資格律師至少有三年擔任內部律師的相關經驗或類似經驗。合規總監將負責本集團的整體法律及合規事宜及實施本集團的內部控制程序，以確保本集團遵守創業板上市規則及其他適用法律法規。

合規總監將能聯絡本集團不時保留的外部專業人員，包括合規顧問、法律顧問及核數師。上市後，合規總監連同我們的相關人員將定期就本集團的最新公司事宜與我們的合規顧問進行溝通，以確保我們遵守創業板上市規則以及其他適用法律法規。合規總監將擔任本集團成員公司與本公司有關本集團合規事宜之間的主要溝通渠道並將向合規委員會提交月度報告，當中載列(其中包括)本集團所有成員公司合規狀況的概要、合規總監所完成之工作、已確認的不合規事件(如有)、向外部法律顧問尋求的法律建議(如有)及對不合規事件的整改情況等。合規總監將於每季度舉行的合規委員會會議上向合規委員會報告。

在收到有關合規事宜的任何查詢或報告後，合規總監將調查有關事宜，及在適當情況

下或對任何合規事宜有疑問或擔憂，合規總監將尋求外部專業人士(包括合規顧問、法律顧問(如有必要))的意見、指導及推薦建議並立即向合規委員會和董事會報告有關事宜及即使解決該事宜；

- (v) 在新市場建立業務之前，合規總監將負責調查相關的法律及監管要求，而外部法律顧問亦將參與進來，以便對該市場的法律及監管要求有全面的了解。合規總監隨後將向合規委員會報告，以確保我們的新業務將以合規的方式建立；
- (vi) 作為改善企業管治措施的一部分，本集團亦已成立由四名獨立非執行董事組成的審核委員會。審核委員會主要職責為向董事提供本集團財務申報程序、內部監控及風險管理系統的成效的獨立審閱、監察審計程序，以及履行董事委派的其他職務及職責。我們擬透過確保管理層定期檢閱相關企業管治措施以及各附屬公司及相應部門的實施以繼續加強我們的風險管理政策；及
- (vii) 根據創業板上市規則第6A.19條，我們已任命力高企業融資有限公司擔任我們的合規顧問就合規事宜根據創業板上市規則向我們提供意見，自上市日起生效。

我們將委聘外聘法律顧問，於上市後就法律及法規向我們提供意見。

我們的董事認為，且獨家保薦人認可，(i)不合規事件對董事在創業板上市規則第5.01及5.02條所指的適當性並無任何重大影響；及我們的董事願意且能夠以守法方式管理及經營本集團的業務，且彼等適合擔任上市公司之董事，理由如下：

- (i) 發生不合規事件僅由於本集團的相關負責人員或處理人員不熟悉相關法律及法規，或對相關法規及準則存在錯誤解讀，彼等過往之無意疏忽，以及我們內部控制系統存在不足。創業板上市規則確認，董事有權將權限授予他人，惟須受合適監督。獨家保薦人認為，我們的董事已按日常基準行使合適監督，此可見於本集團於所有重大方面遵守法律及法規。監督並不涉及檢查代理人所作出的每項決定，而董事有權合理依賴其第三方服務供應商、法律顧問及僱員之工作。我們的董事無意違反法律及法規，且不合規事件並無涉及我們的董事存在不誠實或欺詐行為，且並無質疑董事之操守或稱職與否。
- (ii) 我們的董事專注於本集團之整體業務規劃及策略發展：金炳權先生負責整體業務策略及方向；金俊燁先生負責財務規劃；具先生負責銷售；及肖先生負責生產及研發。由於先前並無內部法律及合規部門，法律及合規事務或外包予第三方服務供應商或法律顧問(倘認為有必要)，或由各不同部門的人員負責監督及處理(例如，產品許可由我們研發部門的管理團隊處理)。相關負責的董事對負責人員進行

監督，但概無具體指定董事負責整體合規事務。該安排屬常見及可以理解，原因是本集團的成員公司於上市前均屬私人公司。各執行董事之知識及經驗令彼等能很好地履行各自獲指定之主要責任。雖然不合規事件涉及特定法律要求，但各執行董事均無任何法律背景。因此，我們的董事於相關時間內並不知悉相關違規情況。在我們的董事獲悉發生不合規事件後，立即行使勤勉、盡職責任，著手在可予糾正之範圍內糾正不合規事件，並改善內部政策及程序，確保本集團及其股東之利益獲得保障；

- (iii) 儘管過往並無有關取得法律意見之正式政策或控制程序，但當董事對法律及法規之影響存有疑問或對法律及法規不夠熟悉，或在認為有必要時，會就公司行動尋求法律意見。例如，本集團曾就許可及商業合約審查之各方面主動諮詢多個法律顧問，而非在獲得參與上市之各方告知(主要涉及營運而非上市目的)後方採取行動。這表示董事適當顧及到遵守法律法規之情況。我們的董事已積極委任一家外聘內部控制顧問，就有效補救措施提供推薦建議，而由於我們的董事發起並實施該等措施，本公司已妥善糾正相關事宜，並獲內部控制顧問滿意，因而對本集團並無產生重大法律後果或財務及營運影響。我們的董事已採取進一步措施，增設合規總監一職，作為營運層面更高一級的監督，並增添具有法律背景之獨立非執行董事，以領導合規委員會承擔整體合規事務之一般監督及監察責任，彰顯彼等依法管理本集團之決心；
- (iv) 不合規事件主要與營運層面的特定及細微規定相關。期望某位董事知曉產品許可的相關法律及法規或所有司法權區之公司法及法規乃並不合理。董事有權合理依賴其已合理授予職權，或依據其過往經驗並無引致任何合規事件的僱員或服務供應商。本集團遵守適用於其營運的所有重要法律及法規，惟上述與特別具體法律規定有關的不合規情況除外。鑒於本集團數年內不斷成長，及本集團在具有複雜法律法規的中國及越南等司法權區經營，倘董事並無適當注意遵守法律及法規，將會發現越來越多的重大不合規事件(行政及細微合規事件除外)。例如，吉翁台灣於往績記錄期間成立。除一宗單一不合規事件外，吉翁台灣已遵守相關法律及法規，包括但不限於有關其註冊成立及成立有關的合規。有關適用於本集團之複雜法律及法規之詳情，請參閱本招股章程(「監管概覽」)。雖然本集團過往的法律

及合規制度不夠完美，但確實確保了從根本上遵守法律及法規。因此，不合規事件與我們董事之稱職與否並無直接聯繫，因此不合規事件不應視為認定我們董事擔任上市公司董事稱職與否的最終定論。

- (v) 由於發生了不合規事件，我們的董事十分重視合規事務，對可能導致任何不合規事件的任何事宜保持高度警惕，並已採取多項措施防止再次發生上文對不合規事件進行詳述之表格中「預防未來出現違規行為及確保持續合規的措施」一欄以及本節「一 風險管理、內部控制及企業管治措施」所披露之不合規事件；及
- (vi) 通過向我們的董事提供培訓課程，我們的董事充分知悉根據創業板上市規則作為上市發行人董事之要求及義務，且已承諾遵守所有相關法律及法規。

風險管理

我們的管理層已為解決有關營運方面各類潛在風險(包括營運風險、財務風險及信貸風險)制定及實施風險管理政策。我們已在生產流程的各個重要環節實施質量控制程序，以確保產品質量符合客戶的要求及預期。有關我們質量控制程序的更多詳情，請見本節「一 質量控制及質量保證」。我們已就我們的業務營運採用及實施職業健康與安全程序及措施，以確保我們的僱員知悉我們的安全程序。有關我們健康與安全程序的更多詳情，請見本節「一 健康與安全」。為降低我們業務營運涉及的財務和信貸風險，我們已採取並實施內部政策，對我們的潛在客戶進行背景調查，諸如在與彼等簽訂協議之前調查潛在客戶的付款能力及信用。我們亦向中國信保投購短期出口保險保單，以減緩重大信貸風險。有關我們出口信用保險保單的詳情，請見本招股章程「一 保險」。有關我們市場風險及信貸風險的詳情，請見本招股章程附錄一所載會計師報告附註6。

外匯風險控制

本集團主要於香港及中國開展業務，須承受貨幣(主要涉及美元和人民幣)波動風險。隨著我們於越南擴張業務，我們在不久的將來亦可能面臨與越南盾有關的貨幣風險。因此，我們面臨外匯風險。

本集團已就管理本集團業務活動制定內部控制政策，該政策涉及(其中包括)(i)由本集團財務部門匯總銀行的歷史外匯匯率以供管理層參考；(ii)釐定結算貿易應付款項及結算客戶款項所需的外幣金額；(iii)由本集團財務經理通過不同來源(包括報紙及金融雜誌)收集現行市場資料密切監控外匯匯率波動；及(iv)由本集團財務部門於執行大額外匯交易前列明必備條件以尋求董事會批准。

保險

我們目前投購一般保單，涵蓋我們生產基地及辦公室因火災造成的損失、物業、廠房及設備、存貨及機動車損壞以及交通事故引起的第三方責任。為降低涉及我們業務營運的信用風險，我們亦於中國信保購買涵蓋買方破產、無法結算付款及拒收我們的成品等多項信用保險的短期出口信用保險。我們通常可就附賒賬條款的出口銷售取得該出口信用保險。

本集團並不就生產及銷售我們的產品投購產品責任保險，且我們的主要客戶並未要求我們投購產品責任風險。我們認為我們的保險範圍就保障我們的業務營運而言屬足夠且充分。有關我們保險範圍風險的更多詳情，請見本招股章程「風險因素 — 我們的保險範圍不能完全涵蓋與我們業務及營運有關的風險」。

於往績記錄期間，我們截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月支付的保費總額分別約為1.0百萬港元、0.5百萬港元及0.5百萬港元。

我們的董事相信，我們目前的保單符合行業規範。於往績記錄期間，我們並無遭遇任何重大保險理賠，亦無收到EFM、我們的分銷商、OEM客戶及其他EMS客戶及終端用戶有關因使用我們產品或服務或就此而產生任何責任的任何重大申索。

無重大中斷

於本招股章程日期前十二個月期間，概無可能或已經對我們的財務狀況造成重大影響的業務中斷事件。