

業 務

概覽

我們為以香港為基地的LED照明產品及服務供應商，主要於亞洲市場為世界知名終端用戶奢侈品品牌零售店提供LED照明產品及服務。根據弗若斯特沙利文報告，於2016年，我們佔香港奢侈品品牌LED照明解決方案市場收益約8.1%。我們有能力因應客戶要求設計及訂製將於終端用戶奢侈品品牌零售店室內安裝的LED照明裝置，以達到絕佳的照明效果。此外，我們對照明系統工程及技術專業知識的深刻理解可令我們就終端用戶奢侈品品牌零售店的幕牆空間向客戶及終端用戶奢侈品品牌提供度身訂造及綜合LED照明解決方案，範圍涵蓋初步設計諮詢、交付後維護及改進服務。我們亦就LED照明項目提供諮詢服務及維護服務以及銷售影音系統。下表載列於所示期間按業務範圍劃分的收益。

	截至3月31日止年度		截至7月31日止四個月	
	2016年	2017年	2016年	2017年
	(千港元)		(千港元)	
	(未經審核)			
銷售LED照明裝置.....	23,345	51,037	10,914	18,257
綜合LED照明解決方案服務.....	12,836	10,583	4,194	—
LED照明系統諮詢及維護服務.....	1,970	1,388	472	258
銷售影音系統.....	3,975	4,435	1,025	—
總計.....	<u>42,126</u>	<u>67,443</u>	<u>16,605</u>	<u>18,515</u>

自我們創立以來，我們透過提供優質產品及客戶服務與客戶及眾多世界知名的終端用戶奢侈品品牌建立穩固關係。於往績記錄期間，我們於50多個城市為超過15個終端用戶奢侈品品牌(包括世界知名的終端用戶奢侈品品牌(例如路易威登(Louis Vuitton)、寶格麗(Bulgari)、克麗斯汀·迪奧(Christian Dior)及芬迪(Fendi))的亞洲零售店提供LED照明產品或服務。我們已向於往績記錄期間以產生的收益計算為我們最大的終端用戶奢侈品集團LVMH集團(LVMH Group)提供逾12年的LED照明產品及服務。

業 務

於往績記錄期間，我們已建立全球客源，主要集中於香港、中國及其他亞洲國家或地區（如新加坡、台灣、南韓、日本、澳門及印尼）。我們亦不時為其他地區（包括歐洲、美國、澳洲及紐西蘭）的客戶提供服務。憑藉我們的全球佈局、LED照明系統的工程專長、與客戶及終端用戶奢侈品品牌的穩固關係，我們認為我們已為把握該等市場未來增長作好充分準備。下表載列於所示期間按客戶所在地的地理位置劃分的收益。

	截至3月31日止年度		截至7月31日止四個月	
	2016年	2017年	2016年	2017年
	(千港元)		(千港元)	
			(未經審核)	
香港.....	16,168	33,280	7,623	1,685
中國.....	42	8,799	3	6,959
亞洲其他國家／地區 ⁽¹⁾	24,833	22,953	8,798	8,105
歐洲.....	157	1,584	—	122
其他 ⁽²⁾	926	827	181	1,644
總計	42,126	67,443	16,605	18,515

附註：

(1) 主要包括南韓、澳門、新加坡、台灣及泰國。

(2) 主要包括澳洲、紐西蘭及美國。

憑藉作為LED照明產品及服務供應商的12年歷史，我們已積累LED照明解決方案的專業知識、技術知識及工程專長。我們的研發團隊專注於將應用於我們項目的技術創新，而我們的工程團隊則持續專注於技術改進，以滿足客戶要求。例如，我們的研發實力及工程專長讓我們可訂製及整合一套可安裝於便攜裝置的中央控制系統。終端用戶奢侈品品牌可透過該系統遠程管理及調整LED照明系統的效果。此外，受益於我們於低電壓工程行業的工程專業知識，我們已成功將若干工程裝置引入LED照明系統（如LED驅動器）。透過該等裝置，LED照明系統的能耗可視乎LED芯片的不同光強度較其他傳統LED照明系統減少約15.3%至49.2%。於最後實際可行日期，我們就訂製LED照明裝置於中國註冊五項專利。

截至2016年及2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月，我們的收益分別為42.1百萬港元、67.4百萬港元及18.5百萬港元，即截至2016年至2017年3月31日止年度增加約60.1%，而截至2016年至2017年7月31日止四個月則增加11.4%。我們的毛利分別為23.2百萬港元、38.9百萬港元及9.4百萬港元，即截至2016年至2017年3月31日止年度增加約67.7%，而截至2016年至2017年7月31日止四個月則減少11.3%。

競爭優勢

我們認為我們的成功及把握未來增長機遇的能力歸因於以下優勢：

為終端用戶奢侈品品牌提供度身訂造及專業的LED照明解決方案

我們認為，與其他LED照明產品及服務供應商相比，我們的主要競爭優勢在於度身訂造及專業的LED照明解決方案的聲譽。我們可為終端用戶奢侈品品牌的零售店內部空間提供度身訂造LED照明裝置及為其幕牆空間提供涵蓋LED照明系統諮詢至交付後維護服務的服務。因此，我們的客戶及終端用戶奢侈品品牌可根據彼等的需求選擇委聘我們提供任何或全部產品及服務。根據弗若斯特沙利文報告，香港僅有少數LED服務供應商可向其客戶提供同等水平及質量的產品及綜合服務。憑藉我們以客為本的經營方式，我們能夠完美協調工程團隊及項目管理團隊，從而能於安裝LED照明系統時提升效率。此外，我們亦向若干世界知名的終端用戶奢侈品品牌(包括路易威登(Louis Vuitton)、寶格麗(Bvlgari)、克麗斯汀·迪奧(Christian Dior)及芬迪(Fendi))提供LED照明產品及服務，該等品牌需要廣泛的創新、技術及專業知識以滿足彼等於動態照明設計、創新功能及界面操作簡易方面的要求，從而在大眾零售品牌中脫穎而出。我們認為，我們為終端用戶奢侈品品牌提供度身訂造及專業的LED照明解決方案的能力令我們從亞洲其他LED服務供應商中脫穎而出並將有助我們持續取得成功。

與世界知名的終端用戶奢侈品時尚品牌長期穩固的合作關係

我們已與若干世界知名的終端用戶奢侈品品牌建立長期關係。例如，自2004年起，我們一直向於往績記錄期間以產生的收益計為我們最大的終端用戶時尚集團LVMH提供LED照明產品及服務及向其全球零售店提供LED照明產品及服務。此外，於我們與若干世界知名終端用戶奢侈品品牌的長期合作中，我們能直接與其總部攜手合作，從而使我們與終端用戶奢侈品品牌建立長期信任關係，並更能了解其期望及要求。一般而言，就自終端用戶奢侈品品牌直接承包的項目，我們與彼等項目小組(包括建築師或設計師)合作，由項目策劃至旗艦店翻新工程完成，著手處理旗艦店外觀及照明效果。透過該合作過程，我們與終端用戶奢侈品品牌緊密合作，並與彼等設計師定期聯繫，討論(其中包括)設計、技術要求及估計預算。有關本公司與終端用戶奢侈品品牌合作進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—我們的服務及產品—綜合LED照明解決方案服務—營運流程」一節。

此外，通過管理團隊及銷售團隊成員與終端用戶奢侈品品牌會面及造訪其總部，我們能收集彼等的反饋及了解彼等不斷萬化的要求及偏好。因此，我們已成為若干世界知名的終端用戶奢侈品品牌(如LVMH)全球零售店的指定LED照明服務供應商之一。倘該等世界知名奢侈品品牌決定拓展至新城市或地點或翻新彼等的現有零售店，彼等會繼續委聘我們。

我們認為，彼等日後將繼續委聘我們，而我們與該等終端用戶奢侈品品牌的長期關係賦予我們寶貴的競爭優勢，以與其他LED照明產品及服務供應商競爭。

與供應商及分包商的良好合作關係

我們與主要供應商供應商A（一名成立於1968年總部位於蒙特利爾的電子零部件經銷商於香港的附屬公司）及供應商B（一名日本及台灣無機發光材料供應商於香港共同擁有的附屬公司）分別合作逾12年及11年。憑藉我們與該等供應商的良好合作關係，我們可採購色彩效果穩定的優質LED芯片，此對大規模幕牆項目至關重要。除供應商外，我們與分包商合作超過三年。由於熟悉我們的高標準及期限緊迫，分包商一般不僅能準時按我們的技術及工程要求交付工作，亦能為我們的客戶及終端用戶奢侈品品牌（尤其是香港境外的客戶及終端用戶奢侈品品牌）提供及時的交付後解決方案。我們預期日後業務將繼續受惠於與供應商及分包商的良好合作關係。

良好的聲譽及卓越的往績記錄

我們於2004年開始經營LED照明業務，自此，我們已於香港及全球其他國家及地區LED照明行業積累逾12年經驗。我們於香港及亞洲其他國家及地區擁有良好聲譽及卓越記錄。憑藉作為LED照明解決方案供應商超過12年積累的LED照明解決方案專業知識、技術知識及工程專長，我們能向客戶提供創新的LED照明解決方案。我們認為，我們的專業及優質服務受到LED照明行業及眾多世界知名的終端用戶奢侈品品牌（包括路易威登（Louis Vuitton）、寶格麗（Bvlgari）、克麗斯汀·迪奧（Christian Dior）及芬迪（Fendi））的廣泛認可。我們認為，良好的聲譽及承接先進及備受矚目的LED照明項目的卓越往績記錄使我們能成功與其他LED照明產品及服務供應商競爭，並可參與通常需要工作經歷資格預審及技術資源的複雜LED照明項目。

創新及訂製的LED解決方案供應商

我們作為LED照明解決方案供應商已超過12年，並已積累LED照明解決方案的專業知識、技術知識及工程專長。我們的研發團隊成員於LED行業及其他相關行業平均擁有逾12年設計及工程經驗，我們的工程團隊成員於對LED照明系統設計及工程至關重要的低電壓工程行業平均擁有逾10年經驗。我們的研發團隊專注於將應用於我們項目的技術創新，而我們的工程團隊則持續專注於技術改進，以滿足客戶要求。例如，我們的研發實力及工程專長已使我們可訂製及整合一套可安裝於便攜裝置的中央控制系統。終端用戶奢侈品品牌可透過該系統遠程管理及調整LED照明系統的效果。此外，受惠於我們於低電壓工程行業的工程專業知識，我們已成功將若干工程裝置引入LED照明系統（如LED驅動器），透過該等裝置，LED照明系統的能耗可視乎LED芯片的不同光強度，較其他傳統LED照明系統減少約

15.3%至49.2%。我們相信，作為創新及訂製的LED照明解決方案供應商能夠提升我們作為世界知名終端用戶奢侈品時尚品牌之主要LED照明產品及服務供應商的地位。

經驗豐富及盡忠竭力的管理團隊

我們的執行董事及高級管理層團隊以及主要技術人員於LED照明行業及其他一般業務營運方面擁有豐富的行業知識、項目管理經驗及行業專業知識。我們的聯合創辦人談先生及楊先生於LED照明解決方案行業擁有逾12年經驗且於影音業務方面擁有逾18年經驗。此外，10名僱員已為我們工作逾10年。在經驗豐富及盡忠竭力的管理團隊的領導下，我們自2005年註冊成立以來突飛猛進。我們認為，管理層及技術團隊集體的專業技術及行業知識，連同合資格優秀僱員一直為且日後將繼續為我們的寶貴資產。

業務策略

我們擬鞏固我們於亞洲，尤其是中國及東南亞的LED照明行業的市場地位。我們初步將集中滲透中國LED照明行業，中國市場正在擴展，而且缺乏專業人才，我們鞏固於中國市場的地位後，我們將加強地理覆蓋範圍至東南亞其他地方。我們將通過推行以下策略鞏固我們的市場地位：

加強我們與現有客戶及終端用戶奢侈品品牌的關係

我們已與多名客戶及終端用戶奢侈品品牌建立長期關係，我們相信這賦予我們與其他LED照明服務供應商競爭的寶貴競爭優勢。亞洲於過去數年一直為並預期將繼續為全球零售業的增長動力。根據弗若斯特沙利文報告，預計全球奢侈品零售店LED照明解決方案的市場規模將由2017年的14億美元增加至2021年的20億美元，即複合年增長率9.3%，而亞太地區奢侈品零售店LED照明解決方案的市場規模預計將由2017年的559.5百萬美元增加至2021年的1,065.4百萬美元，即複合年增長率17.5%，增速超過全球水平。憑藉我們與客戶及相關知名奢侈品品牌的長期關係以及於亞太市場良好的聲譽及卓越的往績記錄，我們預計與其他同業者競爭時處於有利地位。我們的目標為進一步加強與現有客戶及終端用戶奢侈品品牌的關係。另外，我們亦計劃與亞太市場的其他終端用戶奢侈品品牌建立或加強關係。就此而言，我們計劃加大力度研發耗能低的高效LED系統，以迎合終端用戶奢侈品品牌的環保要求。此外，我們擬擴展銷售團隊以提升客戶關係，並主動接觸其他終端用戶奢侈品品牌及彼等的建築師，發掘潛在商機。我們擴展的銷售團隊將由額外銷售協調員組成，確保我們有足夠人手應付新客戶。我們亦將透過現有客戶及照明設計師的轉介發掘商機，以此為踏腳石助我們進入快速時裝零售市場。該策略的預計成本主要包含銷售團隊及研發團隊的薪金，我們預期該等支出將由股份發售所得款項淨額及內部資源支付。有關我們招聘銷售及營銷以及研發方面的高質素人才計劃詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

通過探尋快速時裝零售連鎖店的機遇鞏固我們於亞洲的市場地位

於往績記錄期間，我們已建立全球客源，主要集中於香港、中國及其他亞洲國家或地區(如新加坡、台灣、南韓、日本、澳門及印尼)，其次則為位於歐洲、美國、澳洲及紐西蘭等其他地區的客戶。鑒於我們卓越的往績記錄、對當地的了解及良好的聲譽，我們計劃通過探尋時尚零售連鎖店的機遇增加我們於LED照明行業的市場份額。根據弗若斯特沙利文報告，預期全球非奢侈品零售市場(包括快速時裝零售連鎖店)LED照明解決方案的市場規模將由2017年的232億美元增加至2021年的295億美元，即複合年增長率6.2%，其中亞太地區非奢侈品零售市場(包括快速時裝零售連鎖店)LED照明解決方案的市場規模預期將由2017年的3,958.4百萬美元增加至2021年的6,207.9百萬美元，即複合年增長率11.9%。為達到此目標，我們計劃加大營銷及廣告力度，包括擴展我們的銷售團隊以積極接觸快速時裝零售連鎖店及該等連鎖店的建築師，發掘潛在商機。此外，我們擬針對快速時裝零售連鎖店開發具成本效益的LED裝置。我們相信透過充分利用我們供應訂製LED照明裝置的經驗及設立自家工廠的計劃，我們能為現有及潛在快速時裝零售連鎖店客戶製造及供應新訂製LED照明裝置。再者，我們將更積極參加全球各地的展會及交易會以推廣產品。於往績記錄期間，我們與主要位於東南亞的兩家快速時裝零售連鎖店合作，並於往績記錄期間錄得收益約0.2百萬港元。我們相信，我們將能夠把握市場機遇，善用我們卓越的往績記錄、對當地的了解及於LED照明解決方案方面的經驗及專業知識等優勢。對此，我們擬動用約14.5百萬港元設立自家工廠及約5.9百萬港元招聘於照明設計、銷售及營銷及研發方面的高質素人才，以支援我們未來的發展及發掘與快速時裝零售連鎖店有關的商機。有關招聘高質素人才計劃詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途—所得款項用途」一節。

增強我們的研發實力及工程專長

我們相信，研發實力及工程專長對我們維持長期的競爭力及推動業務增長至關重要。根據弗若斯特沙利文報告，世界知名的終端用戶奢侈品品牌有意透過LED照明系統獲得更佳的視覺效果，同時降低能耗，因此，對相關工程及技術標準的要求較其他大眾零售連鎖店相對較高。因此，具有研發實力及工程專長的LED照明解決方案供應商處於有利位置，可為該等公司創造價值。我們的研發實力及工程專長過往幫助我們將創新設計及技術應用於LED照明裝置，從而實現更好的視覺效果、延長使用壽命，同時降低能耗。我們致力於亞洲的LED照明行業中取得技術領導地位。我們計劃投入更多資源升級車間及工廠的工程及檢測設備，以推進研發工作。我們將購買高端3D打印裝置及電腦數控機器，供工廠使用。我們亦擬於車間小規模添置工程及檢測設備(如3D打印機製作產品樣板，以及光譜儀檢測產品質素)，進行專注為客戶開發仿製產品樣板的研發項目。我們亦擬向工程人員提供更多的技術專長培訓，讓彼等瞭解有關技術發展及創新的最新專業知識。我們擬聘請額外兩名研發經理，加強研發實力作進一步發展。我們擬動用股份發售所得款項淨額約1.8百萬港元聘

請額外研發經理，並動用本集團內部資源新研發項目提供資金。我們亦擬動用股份發售所得款項淨額分別約4.7百萬港元及1.3百萬港元升級工廠及車間機器及設備。有關我們提升研發能力計劃進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

繼續維持高水平的項目管理及成本控制

我們將繼續根據客戶及終端用戶奢侈品品牌不斷變化的要求提升整體項目質量，並於任何LED照明裝置訂製及LED照明解決方案項目執行過程中實施嚴格的質量控制措施以監控質量。我們擬應用更先進的電腦軟件監控我們的成本控制情況及存貨水平。我們亦計劃加強供應商挑選工作，更好地控制產品質量，同時有效地控制成本。此外，我們計劃為僱員組織更多項目管理及技術培訓。我們相信，我們維持高水平服務的能力將提高客戶滿意度，從而提升我們日後與其他同業者競爭的能力。為進一步提升項目管理能力及控制成本，我們將設立自家工廠，更好的監督LED照明裝置生產的質量與成本。我們擬動用股份發售所得款項淨額約14.5百萬港元設立自家工廠。我們亦將透過動用股份發售所得款項淨額約5.1百萬港元提升企業資源計劃系統及資訊科技基建，維持及進一步提升我們項目策劃及項目管理的水平。有關動用所得款項設立自己的工廠及提升企業資源計劃系統詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

尋求合適的收購機會

為提升我們作為主要LED照明解決方案供應商的地位，我們擬透過自然增長及戰略收購擴充業務。我們計劃選擇性的收購其他行業參與者（尤其是LED照明服務及／或LED產品供應商）以擴充服務或產品供應，從而滿足客戶日益增長的需求。我們將僅考慮收購具有被整合至我們現有業務的潛力的公司。於作出收購決定前，我們將進行盡職審查及審慎考慮我們的選項。於最後實際可行日期，我們並無識別任何特定收購目標或就任何收購開始磋商。有關收購計劃進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

業 務

服務及產品

我們的業務主要包括銷售LED照明裝置、綜合LED照明解決方案服務以及LED照明系統諮詢及維護服務，其次為銷售影音系統。下表載列於所期間按業務範圍劃分的收益。

	截至3月31日止年度		截至7月31日止四個月	
	2016年	2017年	2016年	2017年
	(千港元)		(千港元)	
	(未經審核)			
銷售LED照明裝置.....	23,345	51,037	10,914	18,257
綜合LED照明解決方案服務.....	12,836	10,583	4,194	—
LED照明系統諮詢及維護服務.....	1,970	1,388	472	258
銷售影音系統.....	3,975	4,435	1,025	—
總計.....	<u>42,126</u>	<u>67,443</u>	<u>16,605</u>	<u>18,515</u>

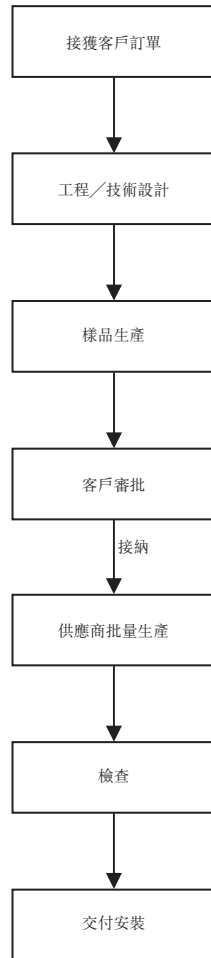
銷售LED照明裝置

我們從事LED照明產品供應已有逾八年歷史，期間積累了LED照明解決方案的專業知識、技術知識並發展了工程專長。因此，我們能夠按客戶的需求設計及訂製安裝於奢侈品零售品牌零售店室內的LED照明裝置，以達到絕佳的照明效果。所有LED照明裝置的銷售均與我們服務的項目相關。

我們目前一般銷售供零售店室內用的LED照明裝置。銷售LED照明裝置業務主要包括根據每個獨立項目的特定需求設計及提供LED照明裝置及提供交付後維護及改進服務。於往績記錄期間，我們外判所有LED照明裝置的生產。與綜合LED照明解決方案服務不同，供零售店室內用的LED照明裝置由總承判商安裝。

經營流程

下圖載列銷售LED照明裝置的營運流程，供說明之用。



一般而言，終端用戶奢侈品品牌設有其認可供應商及承包商名單。我們首先於2004年透過轉介加入終端用戶奢侈品品牌認可供應商名單上。於往績記錄期間，我們一直名列於多個終端用戶奢侈品品牌認可供應商名單上。我們相信，加入認可供應商名單上有利本集團及我們整體業務網絡的發展，令項目及客戶數目增加，以及讓我們鞏固於LED照明行業的地位，按奢侈品零售市場的需要提供服務。基於我們名列於認可供應商名單上，我們相信，可獲取該名單且不熟悉我們的總承判商會變為認識本集團及我們的品牌名稱，並就LED照明項目向我們尋求報價。因此，在若干情況下，我們亦透過總承判商的引薦及全權決定選用獲授機會與其他終端用戶奢侈品品牌合作。此外，我們相信，名列於認可供應商名單上將為潛在客戶提供信心及質量保證。為保持名列於認可供應商名單上，我們須符合終端用戶奢侈品品牌指定的若干準則，有關準則一般與定價、技術專業知識、質量保證、客戶服務、社會責任及環境保護（「**認可供應商的選用準則**」）有關。終端用戶奢侈品品牌根據該等準則定期審視及評估其認可供應商，以考慮保留其名於名單上的適合性。

自潛在客戶接獲訂單後，我們調用本身的工程師根據潛在客戶的要求設計LED照明裝置，惟須經潛在客戶審批。在若干情況下，倘LED照明裝置的設計較市場超前或涉及複雜的技術規格，客戶或終端用戶奢侈品品牌或會要求我們提供樣品，以供審視、評估及修改。彼等批准初步設計後，我們將挑選合適的LED零部件，並向按照我們的設計製造及組裝相關LED照明裝置的供應商購買若干配件及已組裝的LED照明裝置。為確保供應商根據我們的設計及規格製造及組裝LED照明裝置，工程人員將視乎分配予供應商的工作的複雜程度，在必要情況下於供應商工廠監督製造過程。於LED照明訂製期間，我們與客戶、終端用戶奢侈品品牌及供應商相互配合。已製成的LED照明裝置將交付至施工地點，供總承判商安裝。於往績記錄期間，我們製造LED照明裝置需時六至十周。我們通常為所售出的LED照明裝置提供一年保修期。見「— 質量控制及保證 — 保修期」。

我們的產品組合

憑藉技術知識及工程專長，我們能夠應客戶的需求設計及訂製LED照明裝置。我們就我們服務的項目提供LED照明裝置，而一般並無單獨出售LED照明裝置。於往績記錄期間，LED照明裝置價格介乎約50港元至37,000港元。下表載列我們設計、生產及出售予若干世界知名的終端用戶奢侈品品牌供其零售店內用的LED照明裝置的若干案例。

產品名稱	LED照明裝置圖片	特性
Prism V2		此LED照明裝置的獨立可旋轉眼球型射燈能靈活旋轉最多45度，射燈角度可靈活傾斜。
Ceiling Spot CS01		此LED照明裝置為我們首個動態雙色天花板射燈，可大角度平移、傾斜或旋轉。此外，通過使用磁鐵零部件，客戶可輕鬆替換LED照明裝置，進行維護。

產品名稱	LED照明裝置圖片	特性
Neo Cube	 A square-shaped LED lighting fixture with four circular LEDs arranged in a 2x2 grid. It has a white housing and a spring-mounted base for adjustment.	此LED照明裝置為可平移或旋轉最多90度的大功率LED照明裝置，其鑄模細小、具拉伸力及低發熱設計，使其可於櫥窗等密閉空間用作射燈。
Blue Board BL7	 A long, thin, rectangular LED lighting fixture with a series of small LEDs along its length. It has a white housing and a spring-mounted base.	此LED照明裝置設計細長緊湊，顯色指數高。此外，其可在空間小且密閉的環境下發出冷白色及暖白色等白光。
Prism V4	 A long, thin, rectangular LED lighting fixture with a series of circular LEDs along its length. It has a black housing and a spring-mounted base.	此LED照明裝置由一組可調節投射角度的獨立射燈組成，可發出冷白色及暖白色等白光。
Neo Cube L	 A square-shaped LED lighting fixture with four circular LEDs arranged in a 2x2 grid. It has a white housing and a cable-mounted base.	此LED照明裝置為可左右或上下最大擺動63度的高功率LED照明裝置。其鑄模細小及具拉伸力及低發熱設計，使其可於櫥窗等密閉空間用作射燈。

於最後實際可行日期，我們就訂製LED照明裝置於中國註冊五項專利。

綜合LED照明解決方案服務

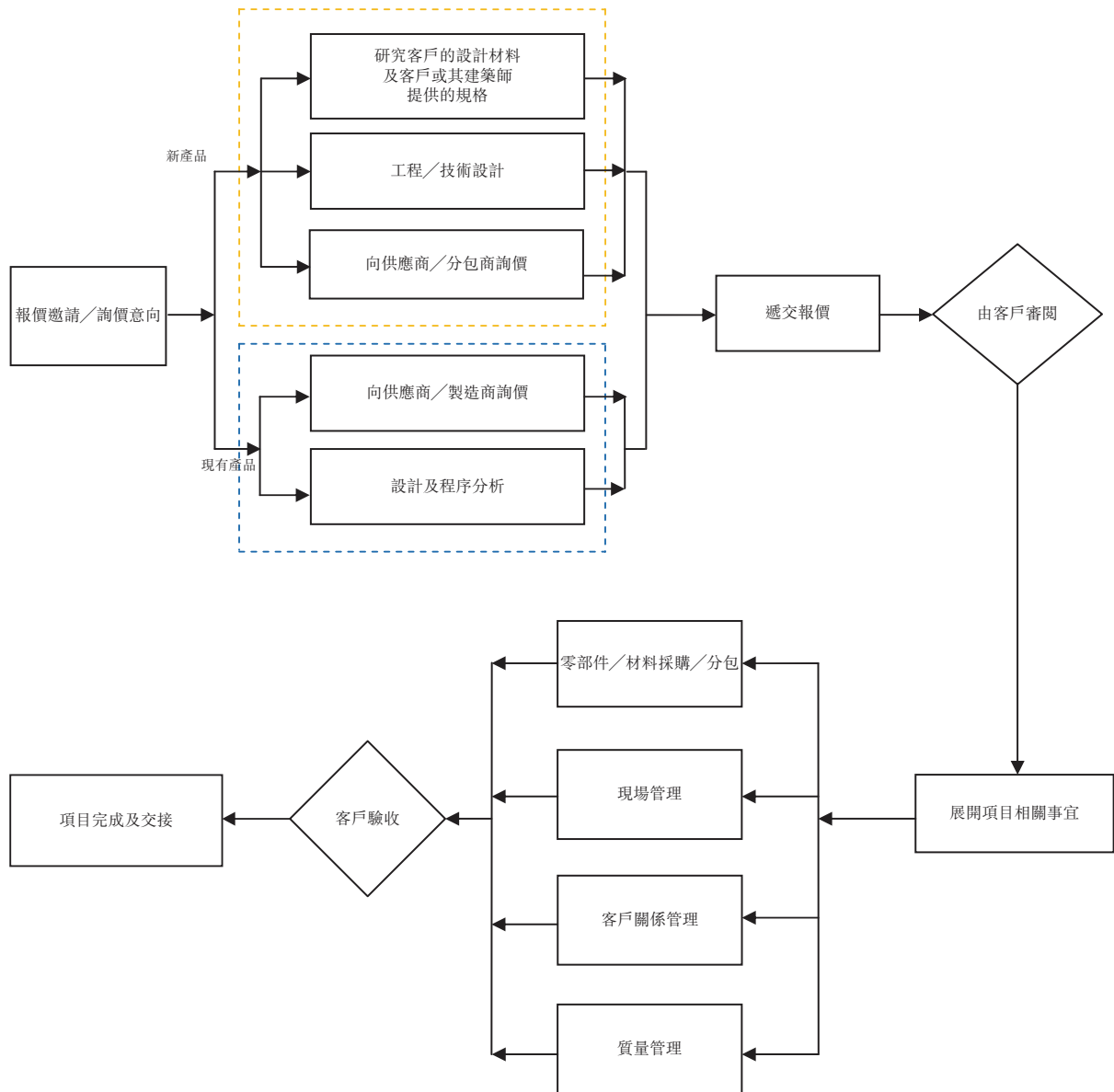
我們目前僅就終端用戶奢侈品品牌零售店的幕牆提供綜合LED照明解決方案服務。幕牆指店鋪正面。我們大部分客戶均為受世界知名奢侈品品牌委聘且長期與我們合作的總承判商。我們的工作範圍視乎客戶要求而有所不同，並不涉及本集團進行的任何安裝或建築工程。我們的綜合LED照明解決方案服務主要包括LED照明系統設計及根據獨立項目各自的特定需求設計及提供LED照明裝置、現場項目管理及交付後的維護及改進服務。根據我們的行業經驗及專業知識，我們亦考慮到產品認證（包括在歐洲、中國及南韓銷售產品分別所

需的CE認證、CCC認證以及KC認證)等因素，就設計及合適的零部件向客戶及終端用戶奢侈品品牌提供建議。

作為一家綜合LED照明解決方案服務供應商，我們負責整體LED照明解決方案項目。我們僱用本身的設計師及工程師處理項目中技術較為精密的部份，例如系統設計、挑選LED零部件及項目管理，並視乎客戶要求，通過與分包商訂立獨立合約將LED照明裝置安裝等其他勞動密集型的工作委託予彼等。就我們位於香港的項目而言，安裝工作一般由我們的分包商完成。我們於香港以外的項目的所有安裝工作由當地的分包商完成。我們在進行綜合LED照明解決方案項目時會與客戶、終端用戶奢侈品品牌或其建築師、總承判商、分包商及供應商合作。於最後實際可行日期，我們擁有10名工程師。

經營流程

我們已就綜合LED照明解決方案服務制定一套綜合項目管理系統，包括制訂報價、項目管理及項目完成以及交接。下圖載列我們綜合LED照明解決方案服務的營運流程，供說明之用。



- **報價邀請。**一般而言，終端用戶奢侈品品牌設有其認可供應商及承判商名單，而總承判商將於其中挑選供應商或承判商人選且發出報價邀請或查詢。於若干項目中，終端用戶奢侈品品牌將向總承判商指定其認可供應商或分包商或總承判商可自行全權決定選用供應商或分包商。有關認可供應商的選用準則的詳情，請參閱本招股章程「服務及產品—銷售LED照明裝置—經營流程」一段。

- **制訂報價。**接獲潛在客戶的報價邀請或詢價意向後，我們將研究項目背景及進行可行性審查，以確定潛在項目是否可應付及可產生盈利。終端用戶奢侈品品牌的項目團隊通常於邀標文件中提供設計動畫及繪圖，據此，我們將對設計製作(包括LED照明系統)進行可行性研究。我們或會就設計、規格及工程及／或技術要求主動與終端用戶奢侈品品牌總部的項目團隊討論。隨後，我們工程部編製相應的詳細工程設計，以便將藍圖中的想法轉換成具體可行的解決方案。我們將通知終端用戶奢侈品品牌總部的項目團隊可行性研究結果。可行性研究結果將載列我們對設計可行性、有關照明及能源的硬件要求及技術要求、導線管及電纜管道、控制室設計的評估，以及我們的建議。倘項目設計涉及任何新LED照明裝置，我們的工程團隊亦將分析我們是否能夠設計、製造及交付該產品。我們的決策乃基於眾多因素，包括工作的範圍及複雜性、項目規格、是否可按所要求的時間完成及可獲得的資源及專業知識。敲定項目設計後，我們將與終端用戶奢侈品品牌總部的項目團隊合作，基於近期規模及性質相似的項目的實際成本，磋商項目各部分的預算估計。其後，我們將邀請潛在總承判商報價，並提供設計製圖、技術要求及估計預算，以供彼等製作報價單。我們的報價通常自報價之日起15日內有效。我們獲選用後將擔任終端用戶奢侈品品牌及其總承判商的供應商。於上述報價邀請階段中將訂明，(i)終端用戶奢侈品品牌將邀請總承判商自終端用戶奢侈品品牌認可供應商名單選用供應商；或(ii)終端用戶奢侈品品牌將指定其將僱用的認可供應商，並告知總承判商；或(iii)總承判商將全權決定選用將僱用的供應商。有關上述三個情況的收益分析的詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 綜合損益及其他全面收益表主要項目描述 — 收益 — 按終端用戶品牌客戶及其總承判商劃分的收益」一節。
- **項目管理。**客戶確認項目後，我們將展開項目相關事宜。項目行政管理包括採購零部件、向分包商委派工作及項目的整體管理。我們將指派一支由項目經理領導的項目團隊對項目的運作進行現場監督及統籌。
- **客戶審查及檢查。**完成後，終端用戶奢侈品品牌將檢查我們項目的質量。我們將糾正發現的任何瑕疵。

有時，終端用戶奢侈品品牌會委託其認可的總承判商向本公司(為終端用戶奢侈品品牌的認可供應商)下達訂單。在此情況下，終端用戶奢侈品品牌將決定挑選LED照明產品或服務供應商，而總承判商會通知我們終端用戶奢侈品品牌的潛在項目。我們將與終端用戶奢侈品品牌及／或總承判商接洽，以獲取其他項目有關項目設計、規格及工程及／或技術要

求的資料。我們將研究項目背景及其可行性。最終確定項目設計後，我們將就價格與總承判商聯絡。影響價格的因素一般包括工程領域及複雜性、項目規格、項目時間表及所需專業知識。總承判商確認項目後，我們將展開項目有關事宜。我們的項目管理流程按照上述有關項目管理的營運流程進行。項目完成後，總承判商將檢查我們項目的質量。

綜合LED照明解決方案項目的工期可能受若干因素影響，包括項目規模、技術複雜性、指定零部件的供應及客戶的預期。項目的預計工期及竣工時間通常在與客戶簽訂的合約中已訂明。於往績記錄期間，綜合LED照明解決方案項目從動工至竣工的工期通常少於六個月。倘發生可能意外延長我們工期的任何情況，我們將與客戶進行討論，以重新規定完成項目所需的時間。於往績記錄期間，我們並未就延遲交付遭客戶索賠。

項目組合

我們已承辦世界知名終端用戶奢侈品品牌的多個備受矚目的綜合LED照明解決方案項目，如位於香港銅鑼灣希慎道33號利園的路易威登(Louis Vuitton)零售店(其幕牆使用約25,000顆LED芯片)及位於香港九龍尖沙咀廣東道7-25號海港城地下G113號舖的芬迪(Fendi)零售店(其幕牆使用超過5,000顆LED芯片)。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於八個城市完成29個綜合LED照明解決方案項目。

LED照明系統諮詢及維護服務

我們亦為我們的客戶提供LED照明諮詢及維護服務。我們應客戶要求向客戶提供獨立的LED照明系統諮詢服務替代提供綜合LED照明解決方案。視乎客戶需求，我們能夠提供概念設計、項目介紹、技術諮詢、實地檢驗實體模型、協調會議及系統切換等服務。視乎客戶的要求，LED照明系統諮詢服務的期限介乎為期兩至三個月不等。

此外，我們亦為我們建立的LED照明系統於保修期屆滿後提供LED照明系統維護服務。我們的LED照明系統維護協議一般為期一年，在此期間，當有關LED照明系統出現問題時，我們提供電話諮詢、現場檢查及解決方案。

銷售影音系統

除LED照明系統工作外，我們亦銷售影音系統，包括語音／視像會議系統、投影系統、公共廣播系統、聲音掩蔽系統及中央控制系統。

過往，我們的大部分收益來自銷售影音系統。自2005年以來，我們開始專注於銷售LED照明裝置及綜合LED照明解決方案服務業務。因此，在過去幾年，我們產生自銷售影音系統

業 務

的收益逐漸減少。儘管我們擬於日後根據客戶訂單繼續銷售影音系統，但我們預計銷售影音系統將不再為我們業務的重要組成部分。

積壓合約

於最後實際可行日期，我們手上共有39項項目。該等項目大部分位於香港及中國，合約總額約4.4百萬港元。

下表載列我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期所確認的收益及新合約總值，以及相關期間內積壓合約的期初及期終價值。新合約總額及已確認收益增加為LED照明裝置訂單增加的直接結果。

	截至3月31日止年度		截至2017年 7月31日 止四個月	由2017年 8月1日 至最後實際可行 日期
	2016年	2017年		
積壓合約的期初價值(千港元).....	177	2,772	5,136	7,959
新合約總值(千港元) ⁽¹⁾	44,721	69,807	21,338	24,797
已確認總收益(千港元) ⁽²⁾	(42,126)	(67,443)	(18,515)	(28,379)
積壓合約的期終價值(千港元) ⁽³⁾	2,772	5,136	7,959	4,377

銷售LED照明裝置

積壓合約價值(千港元).....	1,068	4,960	7,746	4,164
項目開始期.....	2016年3月	2016年10月	2016年10月	2016年10月
項目完成期.....	2016年6月	2017年6月	2017年10月	2018年3月

綜合LED照明解決方案服務

積壓合約價值(千港元).....	1,348	—	—	—
項目開始期.....	2015年12月	—	—	—
項目完成期.....	2016年6月	—	—	—

LED照明系統諮詢及維護服務

積壓合約價值(千港元).....	356	176	213	213
項目開始期.....	2015年5月	2016年5月	2017年5月	2017年5月
項目完成期.....	2016年11月	2018年11月	2018年11月	2018年11月

銷售影音系統

積壓合約價值(千港元).....	—	—	—	—
項目開始期.....	—	—	—	—
項目完成期.....	—	—	—	—

業 務

附註：

- (1) 新合約總值指於相關年度或所示期間我們取得的新合約的總價值。
- (2) 已確認總收益指於相關年度或所示期間已確認估計總收益的部分。
- (3) 未完成合約的期終價值指於相關年度或所示期間末期，就尚未全面完成的項目未確認的估計總收益的部分。

我們的全球佈局

透過終端用戶的全球零售店平台，我們能夠在全球建立業務佈局，並主要專注於香港、中國及亞洲其他國家或地區，如新加坡、台灣、南韓、日本、澳門及印尼。我們亦不時為零售店位於其他地區(包括歐洲、美國、澳洲及紐西蘭)的客戶提供服務。於往績記錄期間，我們於逾50個城市完成項目。下表載列於所示期間按地理位置劃分的收益。

	截至3月31日止年度				截至7月31日止四個月			
	2016年		2017年		2016年		2017年	
	(千港元)	佔總額 %	(千港元)	佔總額 %	(千港元) (未經審核)	佔總額 %	(千港元)	佔總額 %
香港	16,168	38.4	33,280	49.3	7,623	45.9	1,685	9.1
中國	42	0.1	8,799	13.0	3	0.0	6,959	37.5
亞洲其他國家／地區	24,833	58.9	22,953	34.0	8,798	53.0	8,105	43.8
歐洲	157	0.4	1,584	2.4	—	—	122	0.7
其他	926	2.2	827	1.3	181	1.1	1,644	8.9
總計	42,126	100.0	67,443	100.0	16,605	100.0	18,515	100.0

下表載列按項目的地理位置劃分我們於往績記錄期間完成的LED照明項目數目，包括銷售LED照明裝置、綜合LED照明解決方案服務及LED照明系統諮詢及維護服務。

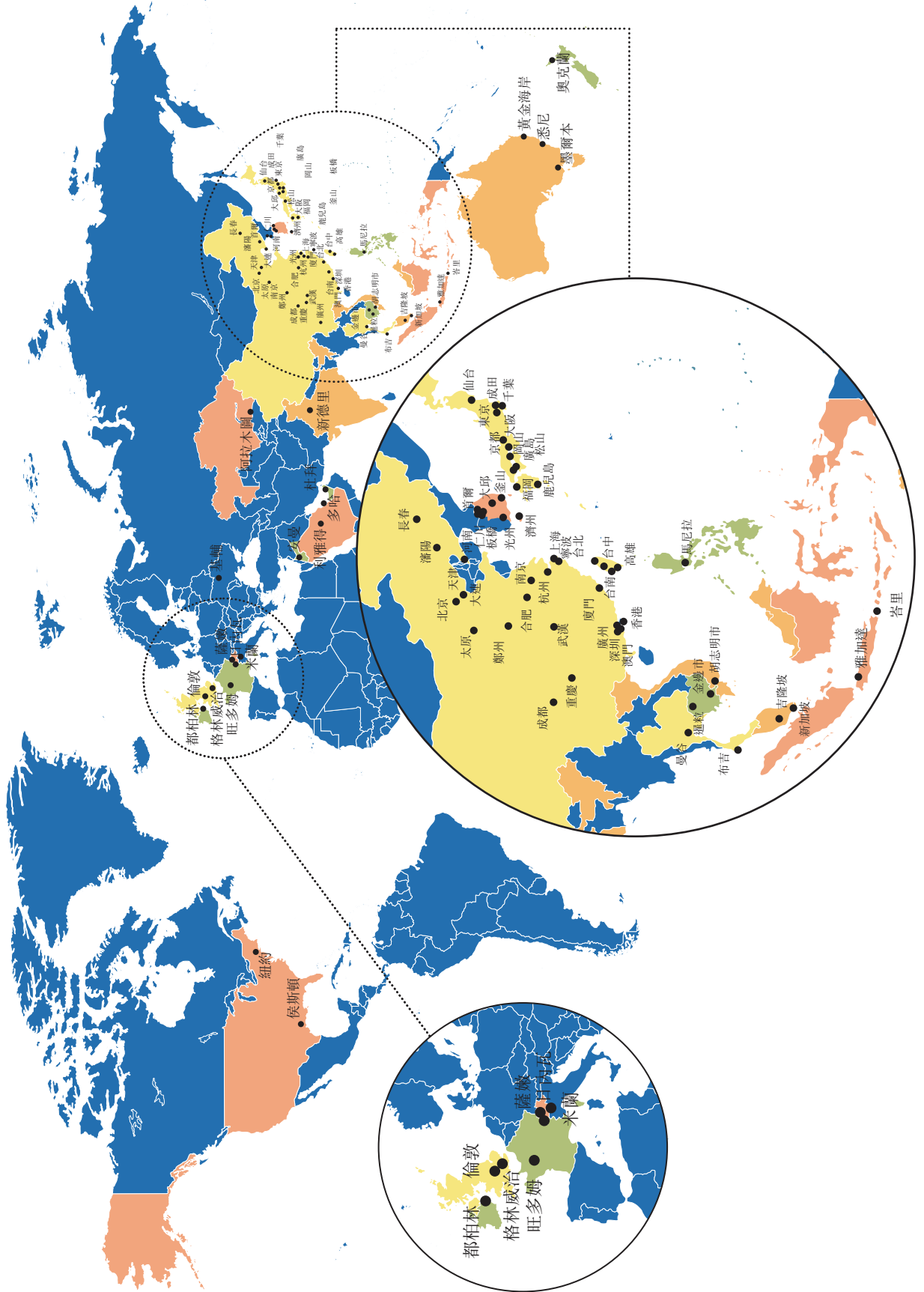
	截至3月31日止年度		截至2017年
	2016年	2017年	7月31日止四個月
香港	268	220	70
中國	19	58	58
亞洲其他國家或地區	163	249	87
歐洲	10	3	2
其他	17	29	16
總計	477	559	233

業 務

下表載列於往績記錄期間LED照明項目的變動。

	截至3月31日止年度		截至 2017年 7月31日 止四個月	由2017年 8月1日 至最後實際 可行日期
	2016年	2017年		
期初項目數量	5	29	46	66
新合約數量.....	501	576	253	336
減：已完成合約 ...	(477)	(559)	(233)	(363)
期終項目數量	<u>29</u>	<u>46</u>	<u>66</u>	<u>39</u>

以下地圖顯示我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期已完成項目的所在地。



銷售及營銷

董事認為，我們的行業聲譽、過往項目客戶的推介、技術專業知識及與終端用戶奢侈品品牌的穩固關係均可強化我們日後尋找機遇的能力。於最後實際可行日期，我們的銷售團隊由五名僱員（包括管理團隊的兩名員工）組成並由我們的行政總裁談先生領導。談先生一般負責維護客戶關係及緊貼市場發展及把握潛在商機，而銷售團隊主要負責日常客戶關係維護。有關現有及將來銷售團隊進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。我們的管理團隊及銷售團隊成員亦與終端用戶奢侈品品牌會面並到訪其總部以收集回饋。我們的銷售團隊（除談先生及楊先生外）可按其表現收取佣金。由於我們的質量深受客戶及終端用戶奢侈品品牌認可，我們亦不時得到終端用戶奢侈品品牌的建築師、設計師及總承判商推介。

我們的營銷策略為專注於通過推廣我們的節能解決方案提升品牌認知。我們參加世界各地的展覽會及展銷會以及LVMH為其指定的供應商籌辦的展覽會。此外，我們計劃透過網站建立線上推廣平台。董事認為，我們的現有銷售及營銷力度、銷售團隊潛在擴展以及業務多元化足以維繫與現有客戶及終端用戶奢侈品品牌的關係及吸納潛在客戶。

定價

我們通常根據項目將產生的估計成本加上加成利潤制訂報價。我們一般計及項目的規模、複雜性及規格（例如其是否包括新設計及生產）、預計所需人力、項目工期、零部件成本及分包費用以及基於過往項目客戶可接納的服務價範圍釐定加成。憑藉技術專業知識及服務質量，我們能夠於往績記錄期間磋商相對穩定的加價利潤。

季節性

我們的業務及收益不受季節影響。

整修及／或翻新週期

我們的收益受客戶整修及／或翻新週期影響。影響我們主要客戶種類整修及／或翻新週期的關鍵因素主要為客戶租賃商店的租約期限，以及客戶某程度上受於新型黃金零售或標誌性購物商場開設零售店的上升趨勢影響而更換商店概念所致，尤其部分客戶將彼等商店分為兩大類別（即旗艦店或非旗艦店），而各商店類別整修及／或翻新週期長短不一。有關整修及／或翻新週期的進一步詳情，請參閱本招股章程「行業概覽 — 整修及／或翻新週期」一節。

客戶

五大客戶

於往績記錄期間，我們的大部分客戶為世界知名奢侈品品牌或彼等的總承判商。截至2016年及2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月，向按訂約方劃分的五大客戶的銷售額分別佔收益約45.4%、44.6%及50.2%，而向按訂約方劃分的最大客戶的銷售額分別

業 務

佔收益約12.9%、11.5%及15.5%。截至2016年及2017年3月31日止年度各年，我們的客戶總數為122名，而截至2017年7月31日止四個月，客戶總數則為83名。我們已與客戶建立穩固的關係。尤其於往績記錄期間，大部分按訂約方劃分的五大客戶已與我們建立至少三年的業務關係。

於往績記錄期間，概無董事或其各自聯繫人或據董事所知擁有本公司已發行股份5%以上的股東於五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，五大客戶與本集團概無關連。

下表載列於所示期間按訂約方劃分的五大客戶的詳情。

截至2016年3月31日止年度

客戶	背景	工作性質	年度收益 (千港元)	佔總收益 %	於最後實際 可行日期與 我們的業務 關係的年限
MBM Group ⁽¹⁾	一個專注於向世界知名奢侈品品牌(包括其於香港、中國及泰國的附屬公司)提供幕牆解決方案的國際集團	綜合LED 照明解決 方案	5,433	12.9	逾十年
Redwood Interior Pte Ltd.	一名為世界知名奢侈品品牌提供產品的室內裝修裝置製造商，主要於新加坡及馬來西亞經營	銷售LED 照明裝置	4,521	10.7	逾六年
Rich Honour International Designs Co Ltd.	一間於台灣為世界知名奢侈品品牌提供服務的室內設計公司	銷售LED 照明裝置及綜 合LED照明解 決方案	3,923	9.3	逾六年
客戶A	一間法國奢侈品品牌於澳門的附屬公司，亦為LVMH集團(LVMH Group)旗下品牌	綜合LED 照明解決方案	3,489	8.3	逾三年
客戶H	一名奢侈品品牌傢俬及裝置製造商，主要於香港及中國經營	銷售LED照明 裝置	1,780	4.2	逾六年

業 務

截至2017年3月31日止年度

客戶	背景	工作性質	年度收益 (千港元)	佔總收益%	於最後實際 可行日期與 我們的業務 關係的年限
客戶B	一間從事工程、項目管理、製造及安裝建築圍護結構及室內系統的領先國際承包商的香港附屬公司	綜合LED照明解決方案	7,753	11.5	逾十年
Rich Honour International Designs Co Ltd.	一間以台灣為基地向世界知名奢侈品品牌提供服務的室內設計公司	銷售LED照明裝置及綜合LED照明解決方案	6,357	9.4	逾六年
MBM Group ⁽¹⁾	一個專注於向世界知名奢侈品品牌(包括其於香港、中國及泰國的附屬公司)提供幕牆解決方案的國際集團	銷售LED照明裝置及綜合LED照明解決方案	6,102	9.0	逾十年
Redwood Interior Pte Ltd.	一名為世界知名奢侈品品牌提供產品的室內裝修裝置製造商，主要於新加坡及馬來西亞經營	銷售LED照明裝置及綜合LED照明解決方案	5,493	8.1	逾六年
客戶C	為奢侈品品牌提供室內裝修解決方案服務的提供商，主要於香港、中國及澳門經營	銷售LED照明裝置	4,472	6.6	逾六年

業 務

截至2017年7月31日止四個月

客戶	背景	工作性質	年度收益 (千港元)	佔總收益%	於最後實際 可行日期與 我們的業務 關係的年限
客戶E	以南韓為基地，從事設計／建築全套服務的公司	銷售LED照明裝置	2,866	15.5	逾九年
Rich Honour International Designs Co Ltd.	以台灣為基地的室內設計公司，為世界知名奢侈品品牌提供服務	銷售LED照明裝置	2,097	11.3	逾六年
客戶F	法國奢侈品品牌於中國的附屬公司，亦為LVMH集團(LVMH Group)旗下品牌	銷售LED照明裝置	1,706	9.2	約一年 ⁽²⁾
Redwood Interior Pte Ltd.	世界知名奢侈品品牌採用的室內裝修裝置製造商，主要於新加坡及馬來西亞經營	銷售LED照明裝置	1,471	7.9	逾六年
客戶G	於美國、歐洲及亞洲住宅、合約、酒店及零售市場服務的國際室內木製品公司	銷售LED照明裝置	1,167	6.3	逾六個月 ⁽³⁾

附註：

- (1) MBM Group由B. GRIMM MBM Metalworks Ltd. (「**MBM Metalworks**」)、MBM Metalworks Hong Kong Ltd. (「**MBM Hong Kong**」)及MBM Construction Curtain Wall Engineering (Shenzhen) Ltd. (「**MBM Shenzhen**」)組成。就董事深知、獲悉及確信，於往績記錄期間，MBM Metalworks、MBM Hong Kong及MBM Shenzhen的控股股東相同。
- (2) 儘管我們與該客戶有約一年的業務關係，我們亦基於項目的地理位置與該客戶的母公司的一間附屬公司合作。我們已與該附屬公司客戶A維持逾三年的長期業務關係。
- (3) 儘管我們與該客戶有逾六個月的業務關係，我們與其母公司有逾六年的業務關係。我們與該客戶合作乃由於我們的項目的地理位置位於中國。

業 務

按主要終端用戶奢侈品品牌劃分的收益

下表載列於所示期間按主要終端用戶奢侈品品牌劃分的收益分析。

截至2016年3月31日止年度

品牌	背景	年內收益 (千港元)	佔本集團 總收益%	於最後實際可行 日期與本集團建立 業務關係的長短
路易威登 (Louis Vuitton)	源自法國巴黎，世界領先國際時裝及 奢侈品零售品牌之一，為LVMH集團 (LVMH Group) 旗下品牌	9,181	21.8	逾12年
克麗斯汀·迪奧 (Christian Dior)	法國奢侈品零售品牌，為LVMH集團 (LVMH Group) 旗下品牌	7,446	17.7	逾九年
寶格麗 (Bvlgari)	意大利珠寶及奢侈品品牌，為LVMH 集團 (LVMH Group) 旗下品牌	7,190	17.1	逾兩年
品牌A	源自美國紐約的高檔珠寶品牌	2,995	7.1	少於一年
品牌B	以香港為基地的旅行奢侈品零售品牌	2,872	6.8	約兩年
品牌C	法國珠寶及手錶奢侈品品牌	2,141	5.1	逾八年
芬迪 (Fendi)	意大利皮草、皮草配飾及皮革產品 高檔時裝品牌，為LVMH集團 (LVMH Group) 旗下品牌	1,213	2.9	逾九年

業 務

截至2017年3月31日止年度

品牌	背景	年內收益 (千港元)	佔本集團 總收益%	於最後實際可行 日期與本集團建立 業務關係的長短
路易威登 (Louis Vuitton)	源自法國巴黎，世界領先國際時裝及 奢侈品零售品牌之一，為LVMH集團 (LVMH Group) 旗下品牌	33,668	50.0	逾12年
寶格麗 (Bvlgari)	意大利珠寶及奢侈品品牌，為LVMH 集團 (LVMH Group) 旗下品牌	10,927	16.2	約兩年
克麗斯汀·迪奧 (Christian Dior)	法國奢侈品零售品牌，為LVMH集團 (LVMH Group) 旗下品牌	4,734	7.0	逾九年
品牌D	法國高檔時裝品牌，主打高級女子時 裝、現成服裝、奢侈品及時裝配飾	3,431	5.1	逾十年
芬迪 (Fendi)	意大利皮草及皮草配飾高檔時裝品 牌，為LVMH集團 (LVMH Group) 旗 下品牌	3,220	4.8	逾九年
品牌E	意大利時裝及皮革奢侈品品牌	1,630	2.4	逾四年
品牌C	法國珠寶及手錶奢侈品品牌	1,410	2.1	逾八年

業 務

截至2017年7月31日止四個月

客戶	背景	年度收益 (千港元)	佔總收益%	於最後實際可行 日期與我們的業務 關係的年限
路易威登 (Louis Vuitton)	源自法國巴黎，世界領先國際時裝及奢侈品零售品牌之一，為LVMH集團(LVMH Group)旗下品牌	6,429	34.7	逾12年
寶格麗(Bvlgari)	意大利珠寶及奢侈品品牌，為LVMH集團(LVMH Group)旗下品牌	4,409	23.8	約兩年
克麗斯汀·迪奧 (Christian Dior)	法國奢侈品零售品牌，為LVMH集團(LVMH Group)旗下品牌	2,219	12.0	逾九年
品牌C	法國珠寶及手錶奢侈品品牌	1,311	7.1	逾八年
品牌D	法國高檔時裝品牌，主打高級女子時裝、現成服裝、奢侈品及時裝配飾	1,199	6.5	逾十年
芬迪(Fendi)	意大利皮革及皮革配飾高檔時裝品牌，為LVMH集團(LVMH Group)旗下品牌	1,102	6.0	逾九年

於往績記錄期間，由於我們向路易威登 (Louis Vuitton) 提供LED照明解決方案及LED照明裝置，我們自少數終端用戶奢侈品品牌中獲得可觀部分的收益，而其主要來自路易威登 (Louis Vuitton)。截至2016年及2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月，來自路易威登 (Louis Vuitton) 的收益分別為21.8%、50.0%及34.7%。截至2017年3月31日止年度的增幅主要是由於 (i) 我們於截至2017年3月31日止財政年度完成更多有關向香港及新加坡向路易威登 (Louis Vuitton) 提供LED照明解決方案項目的重點項目，加上，主要由於其時路易威登 (Louis Vuitton) 更改商店概念，以致翻新及裝修工程增加；及 (ii) 台灣開設一個重點新旗艦店項目。不計及該性質的重點項目，截至2017年3月31日止年度來自路易威登 (Louis Vuitton) 的佔收益30.8%及於截至2017年7月31日止四個月回升至34.7%。

奢侈品零售市場中大部分LED照明產品及服務供應商依賴少數主要客戶為業內慣例，該等主要客戶包括LVMH集團(LVMH Group)、歷峰集團(Richemont)及開雲集團(Kering)，擁有崇高的國際地位。基於行業性質，LED照明解決方案供應商依賴少數客戶為常見做法，而該等客戶主要為奢侈品零售品牌。少數領先奢侈品零售品牌佔據龐大市場份額，客戶集中的情況於業內並不罕見。

奢侈品品牌客戶強調其全球零售店視覺上的一致性，以及著重其商店設計師與有經驗、可信賴及聲譽良好的公司合作。我們自2004年起已與路易威登 (Louis Vuitton) 合作，以及自2006年起已與其他奢侈品品牌合作，並與奢侈品品牌客戶維持友好關係，深入了解與彼等

商業上合作之道。我們明白客戶需要創作新設計及概念，並將之融入於其零售店。憑著我們提供LED照明產品與服務的經驗及研發能力，我們能實現客戶設計及概念。因此，我們於往績記錄期間成功保留現有客戶並吸納新品牌客戶，其中於截至2016年及2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月分別吸納了七名、五名及兩名新品牌客戶。於往績記錄期間後至最後實際可行日期，我們已吸納三名新品牌客戶並正在與三名潛在品牌客戶接洽，藉此繼續分散客源。

經考慮及上述因素後，董事認為我們對任何主要客戶並不高度依賴。

按快速時裝零售連鎖店劃分的收益

於往績記錄期間，我們有機會與兩間快速時裝零售連鎖店合作，負責有關銷售LED照明裝置及提供LED照明幕牆諮詢服務的特設項目，並於往績記錄期間錄得收益約0.2百萬港元。該等項目完成後，我們基於(i)商店地點鄰近終端用戶；(ii)商店面積大且寬敞；及(iii)市內商店數量可觀，察悉進入快速時裝零售業的商機。

我們與客戶的安排

我們按項目基準取得綜合LED照明解決方案項目且屬非經常性質，符合行業慣例。此外，客戶通常不會與LED照明服務供應商訂立長期協議，而是要求按項目基準報價。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與任何總承判商或終端用戶奢侈品品牌訂立任何長期合作協議，惟保麗概念於2014年6月與LVMH集團(LVMH Group)訂立供應LED照明裝置的總協議(「總協議」)除外，而該協議按於往績記錄期間賺取的收益計量，並已於2017年5月屆滿，該總協議以作為本集團各項銷售及營銷活動的一部分的形式訂立，旨在向LVMH集團(LVMH Group)旗下的實體機構進一步推廣我們的品牌(即保麗概念)及其相關產品與服務，以及促進與LVMH集團(LVMH Group)各終端用戶奢侈品品牌的合作機會。總協議主要條款及條件包括下列各項：

- **期限**。總協議為期三年。
- **權利與義務**。根據總協議，我們同意以符合總協議規定的規格向所有LVMH實體機構就其各自室內及室外應用，包括零售店、工業場地及辦公室，提供照明裝置及相關服務。然而，根據總協議，LVMH並無義務自我們購買任何照明裝置。
- **定價**。根據總協議，我們須提交一份有關照明裝置及相關服務的價格表。除有任何LVMH實體機構於接獲該價格表後15天內以書面形式駁回外，該價格表中的價格須被視為所有LVMH實體機構於來年購買照明裝置及相關服務的議定價格。

業 務

- **回扣**。我們同意每年向LVMH實體機構支付3.0%至5.5%銷售收益淨額(視乎年度銷售收益淨額)作為LVMH回扣。
- **數量**。總協議並無規定最低購買承諾。
- **獨家性**。我們禁止向任何其他第三方出售任何特定及專門為LVMH製造的照明裝置。
- **終止**。總協議會因(i)嚴重違反總協議的條款及條件；(ii)協議其中一方無力償債；或(iii)不可抗力事件而終止。

管理層並無於總協議屆滿後與LVMH延長總協議，我們就未來與LVMH延長或訂立新總協議討論持開放態度。為推進業務策略及進一步擴展地區業務，我們相信與LVMH訂立新總協議或會繼續擴展我們的現有市場營銷渠道，向我們至今仍未曾合作過的LVMH集團(LVMH Group)旗下的實體機構推廣我們的照明產品與服務及品牌名稱。我們已從LVMH接獲為期三年的新總協議草案，並正在與LVMH敲定其建議條款及條件的詳情。董事相信新總協議將以主要條款與總協議的條款大致相若或比其條款更好的情況下訂立。由於我們於訂立總協議前已與LVMH集團(LVMH Group)旗下的實體機構持續進行業務交易，儘管我們仍未與LVMH訂立新總協議，我們相信此情況對本集團財務及非財務方面影響極少。具體而言，於總協議期滿後及直至最後實際可行日期，我們繼續接獲逾100項LVMH集團(LVMH Group)旗下的實體機構的新項目，合約總金額逾25.0百萬港元。我們亦繼續成為LVMH現有商業夥伴之一，並與LVMH保持有關營銷活動方面的業務交流。因此，不論新總協議最終能否訂立，我們相信現在我們與LVMH的關係十分穩固。於最後實際可行日期，本公司已悉數結清應付LVMH銷售回扣款項。

供應商及分包商

五大供應商

我們的供應商主要包括零部件、裝置及消耗品製造商或分銷商。於往績記錄期間，我們外判所有LED照明裝置的生產。我們的分包商負責安裝工作。截至2016年及2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月，自五大供應商產生的採購額分別佔直接成本約47.4%、65.0%及82.1%，及自最大供應商產生的採購額分別佔直接成本總額約22.9%、22.7%及58.6%。

於最後實際可行日期，我們擁有位於香港、澳門、中國、台灣、馬來西亞、美國及其他國家或地區逾20名供應商及分包商，一般可供我們就項目進行選擇。一般而言，對於相同零部件或分包工作，我們擁有一名以上的供應商或分包商人選，因此，我們在採購零部件時並不依賴任何特定供應商或依賴任何特定分包商進行分包工作。我們的管理層根據所提供零部件及服務的質量、價格及生產計劃持續檢討及更新該組供應商及分包商。

業 務

我們通常不會與供應商及分包商訂立長期合約，及我們的訂單乃根據項目計劃按訂單基準下達。我們已與五大供應商建立平均逾五年的長期關係。多年來，我們與彼等保持密切合作並維持良好關係。董事認為，由於我們的主要零部件及服務均有替代來源，故我們並無過分依賴任何供應商或分包商。

於往績記錄期間，概無董事或其各自聯繫人或據董事所知擁有本公司已發行股份5%以上的股東於五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間，五大供應商與本集團概無關連。

下表載列於所示期間五大供應商的詳情。

截至2016年3月31日止年度

供應商	背景	向我們提供的 裝置及零部件	年內採購淨額 (千港元)	佔直接成本 總額%	於最後實際 可行日期與 我們的業務 關係的年期
經緯(太平洋)有限公司 ⁽¹⁾	一間香港貿易公司	LED照明裝置	4,335	22.9	逾兩年
Mantic Lighting Co., Limited	一名中國製造商	LED照明裝置及 調光器	2,551	13.5	逾兩年
Acrosentec Co., Ltd.	一名以南韓為基地的光電 零部件及LED照明產品供 應商	LED照明裝置	934	4.9	逾七年
供應商A	一間於1968年創立且總部 位於蒙特利爾的電子零部 件分銷商的香港附屬公司	LED芯片	599	3.2	逾12年
供應商B	以日本及台灣為基地的無 機發光材料(如LED及激光 設備)供應商聯合擁有的香 港附屬公司	LED芯片	550	2.9	逾11年

業 務

截至2017年3月31日止年度

供應商	背景	向我們提供的 零部件/服務	年內採購淨額 (千港元)	佔直接成本總 額百分比%	於最後實際可 行日期與我們 的業務關係的 年期
TopSemi Group ⁽²⁾	中國製造商	LED照明裝置 及調光器	6,487	22.7	逾四年
Mantic Lighting Co., Limited	一名中國製造商	LED照明裝置 及調光器	3,937	13.8	逾兩年
Guangzhou Weishiao Electronic Equipment Co., Ltd.	一間以中國為基地 、提供(其中包括) 硬件零部件 的貿易公司	LED照明裝置 及影音系統	3,619	12.7	逾一年
Ruizhi Energy Saving Technology Co., Ltd ⁽¹⁾	一間以中國為基地 的貿易公司	LED照明裝置	3,063	10.7	逾九個月
經緯(太平洋)有限公司 ⁽¹⁾	一間以香港為基地 的貿易公司	LED照明裝置	1,463	5.1	逾兩年

業 務

截至2017年7月31日止四個月

供應商	背景	向我們提供的 裝置及零部件	年內 採購淨額 (千港元)	佔直接成本 總額%	於最後實際 可行日期與 我們的業務 關係的年期
Ruizhi Energy Saving Technology Co., Ltd ⁽¹⁾	一間以中國為基地 的貿易公司	LED照明裝置	5,324	58.6	逾九個月
Mantic Lighting Co, Limited	一名中國製造商	LED照明裝置 及調光器	1,359	15.0	逾兩年
TopSemi Group ⁽¹⁾⁽²⁾	中國製造商	LED照明裝置 及調光器	274	3.0	逾四年
Acrosentec Co., Ltd.	一名以南韓為基地 的光電零部件及 LED照明產品供應 商	LED照明裝置	273	3.0	逾七年
高威科技貿易公司	一間以香港為基地 的貿易公司	調光器及電力 供應	227	2.5	逾九年

附註：

- (1) 於往績記錄期間，該等供應商亦為本集團客戶，而彼等於年內的採購以交易淨額呈列。進一步詳情請參閱「一客戶與供應商之間的重疊」。
- (2) TopSemi Group包括TopSemi Electronics Co., Ltd.及東訊科技有限公司。據董事所深知、獲悉及確信，TopSemi Electronics Co., Ltd.及東訊科技有限公司於往績記錄期間的控股股東相同。

採購流程

一般而言，我們的客戶並無訂明我們使用的零部件的品牌或類型，我們會負責為綜合LED照明解決方案項目採購零部件以及銷售LED照明裝置。我們的材料管理部門採購零部件、邀約報價、進行價格評估及與供應商協商細節。我們的主要零部件為LED芯片及我們主要向中國、香港及日本供應商購買的調光器。

我們將根據過往表現及符合具體項目要求的能力向我們認可供應商名單中的供應商發出採購訂單。倘我們計劃自並非名列認可名單的供應商採購零部件，我們將要求供應商提交正式報價。我們在發出任何採購訂單前將評估供應商。一般而言，對於同一種零部件，我們擁有一名以上的供應商人選。我們與供應商維持良好的合作關係，且除不可預見的情況外，並未預見日後在採購零部件時會遭遇任何困難。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在採購零部件時未遇到任何困難或重大短缺。因此，董事相信，我們並無過分依賴任何供應商且我們可在必要時委聘替代供應商。

LED芯片為我們銷售LED照明裝置以及綜合LED照明方案項目的主要零部件。截至2016年及2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月，LED芯片的採購額分別佔直接成本總額6.1%、1.9%及少於0.1%。我們已分別與供應商A（一名成立於1968年總部位於蒙特利爾的電子零部件經銷商於香港的附屬公司）及供應商B（一名日本及台灣無機發光材料供應商於香港共同擁有的附屬公司）維持超過12年及超過11年的長期合作關係。然而，我們並未與包括供應商A及供應商B在內的任何供應商訂立長期合約。憑藉我們與該等供應商的穩固合作關係，我們可採購色彩效果穩定的優質LED芯片，對我們的大型幕牆項目而言至關重要。我們與供應商按訂單基準訂立採購合約，其中通常訂明我們採購的零部件類型、數量、價格及交付方式。價格由供應商與我們經參考當時的市價磋商釐定。然而，我們通常在客戶向我們下達訂單購買LED照明裝置或聘請我們提供LED照明服務後向供應商下達購買訂單採購零部件。因此，倘我們在提交報價後出現重大價格波動，我們未必能成功將差價轉移予客戶。見「風險因素 — 與業務及行業相關的風險 — 我們未能準確預計項目所需的時間及成本可能導致項目成本超支或甚至虧損」。供應商一般授予我們最多30天的信貸期。自2016年7月起，若干位於中國的供應商開始根據我們的規格自行採購LED芯片。因此，我們較少向該等供應商下達採購訂單，因此，截至2017年3月31日止年度及截至2017年7月31日止四個月，供應商A及供應商B不再為我們的五大供應商。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷任何重要零部件價格大幅波動。我們目前並無且近期並無計劃就零部件制定任何對沖政策。

我們與供應商的安排

我們乃根據項目計劃表按訂單基準向供應商的下達訂單，而我們與供應商的安排條款一般於採購單中規定，並會因個案而有所不同。主要條款一般包括產品描述、數量、單位價格、款項金額、支付條款、航運資料及交付日期。

2017年3月30日，深圳創恒代表MIS Technology Project與Guangzhou Weishiao就中國影音系統項目採購硬件零部件訂立一次性銷售合約（「銷售合約」）。銷售合約主要條款及條件包括下列各項：

- **權利與義務。**根據銷售合約，Guangzhou Weishiao同意向我們提供固定數量的硬件零部件，包括LCD熒幕組件、外置影像處理器、影像播放器、LED顯示器及電線，以及技術服務。該等硬件零部件將由我們於支付採購價格後收取。
- **定價。**我們於訂立銷售合約後一星期內支付採購價格約人民幣1.42百萬元。

業 務

- **保修期。**我們根據原來硬件製造商規格，提供為期12個月的保修期，保修期自Guangzhou Weishiao提供的增值稅發票日期起計。

客戶與供應商之間的重疊

倘我們擁有有關零部件存貨或取得彼等所需零部件的來源，於往績記錄期間，其中三名供應商(即經緯(太平洋)有限公司、Ruizhi Energy Saving Technology Co., Ltd.及TopSemi Group)可能會向我們採購零部件。向該等供應商銷售的零部件主要包括LED芯片。與該等供應商進行的銷售交易條款與其他客戶進行的交易條款相若。向該等供應商發出的銷售發票乃適用於其他主要客戶的標準發票。此外，董事確認，於往績記錄期間：(i)與該等供應商磋商買賣條款乃於日常業務過程中根據正常商業條款及按公平基準進行；及(ii)概無我們自該等供應商採購的產品其後出售予相同的供應商。

下表載列於所示期間上述供應商應佔銷售總額及採購總額：

	截至3月31日止年度		截至2017年
	2016年	2017年	7月31日 止四個月
交易總額			
向上述客戶 — 供應商銷售(千港元)..	3,276	2,166	249
自上述客戶 — 供應商採購(千港元)..	7,611	6,692	5,847
交易淨額			
自上述客戶 — 供應商採購淨額(千港元)	4,335	4,526	5,598

有關上述交易的進一步詳情，請參閱「財務資料 — 主要綜合財務狀況表討論 — 貿易應付款項」一節。

分包

作為一家綜合LED照明解決方案供應商，我們負責整體LED照明解決方案項目。我們僱用本身的設計師及工程師處理項目中技術較為精密的部份，例如系統設計、挑選LED零部件及項目管理，並視乎客戶要求，通過與分包商訂立獨立合約將LED照明裝置安裝等其他勞動密集型的工作委託予彼等。將工作分包，使我們可靈活及具成本效益地應付波動的工作量，符合市場慣例。就位於香港的項目而言，安裝工程通常由我們的分包商完成。香港境外項目的所有安裝工作均由當地的分包商完成。

我們與分包商的安排

我們與分包商的安排條款視乎與客戶或終端用戶奢侈品品牌(視乎情況而定)訂立的主要合約的條款而有所不同，惟通常包括分包工作及分包價格以及支付條款的詳情。

分包費一般根據分包商估計將產生的成本(主要包括勞工成本及配件成本)另外加上加成利潤而釐定。

分包商並非我們的僱員或代理，且我們並非分包商與其僱員間僱傭安排的參與方。我們的項目經理監督分包商的工作。

我們與分包商的關係

我們並無與分包商訂立長期合約。相反，我們與彼等維持長期合作關係。於最後實際可行日期，我們的認可名單上有八名分包商，其中四名與我們擁有四年或以上的合作關係。與分包商的多年合作關係令我們能對我們的分包商作出全面評核，長遠而言，可以更佳地監控工作質量及進度。於往績記錄期間，我們於尋找合適的分包商時並無任何困難，董事預期當需要尋找替代分包商時不會有任何困難。

就任何特定項目，我們根據多項因素自我們存置並經定期檢討及更新的分包商名單中挑選分包商，包括與客戶簽訂的主要合約的要求、以往合作經驗及我們對其表現的評價。我們亦向該項目的總承判商提交分包商資料以供彼等審閱。於最後實際可行日期，我們的所有分包商均為獨立第三方。

分包費用及付款予分包商

由於我們與分包商的長期關係，我們熟悉彼等就不同工作範疇的收費比率。我們一般於收到潛在客戶授予的合約後收取分包商的固定價格報價。倘我們接納有關報價及當中所載條款及條件，我們將會簽署有關報價並將其交回分包商以示接納。分包商一般授予我們最多30天的信貸期。我們通常於確認報價後向分包商支付最多50%的分包費用，並於安裝工作完成後繳付餘額。我們有時亦會向分包商支付最多佔分包費用30%的按金。董事認為，憑藉我們與分包商的長期關係，我們能夠管理我們取得合約與分包商提供報價的任何時間差異所引致的定價風險。

責任及控制措施

如我們與客戶訂立的主合約條款有所規定，我們一般須為分包商的履約情況對客戶負責，當中包括分包商的行為、違約或疏忽。我們一般要求分包商於項目完成後於保修期內糾正彼等參與的分包工作中的所有缺陷或其他錯誤。

為管理分包商進行的工作進度及質量，我們通常委聘已與我們合作多年的分包商。項目經理與獲委任分包商定期審視工程進度。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷分包商的任何延誤履約，且我們並無收到來自客戶對分包商工程不達標的任何重大申索或投訴。

質量監控及保證

董事相信，業績及溢利取決於我們能否切合客戶及終端用戶奢侈品品牌的要求。為達到卓越品質，我們通常按項目基準設立項目質量管理團隊，主要包括一名項目經理、一名銷售員工、一名工程師、一名工地經理及一名研發員工，以便於項目進行期間監控質量。質量管理團隊舉行會議，以討論項目進度及任何已確認的質量控制問題。我們亦舉行內部會議評估我們的表現。

我們於零部件採購階段至完成階段的整個工作流程中監控工作質量，以確保我們的工作及服務符合各客戶規定的標準：

- 零部件採購階段：一般而言，我們僅自認可供應商名單上供應商根據其過往表現及能力採購零部件。我們亦於必要時進行工廠視察。工程人員會於我們接納裝置前對其進行檢測。
- 製造階段：我們的項目經理定期進行現場視察，以檢查供應商的工作質量及進度，並確保供應商於製造過程中遵照我們的設計及生產指示。
- 安裝階段：我們的工程人員會對我們的分包商及客戶的分包商的安裝工作進行檢測。於開始安裝工作前項目經理會與分包商舉行會議，以闡明工程及技術設計。此外，項目經理進行現場視察，以評估工作質量及進度。
- 完成階段：我們於分包商完成其工作後及於我們向客戶交付產品及解決方案前進行最終質量檢測。

所有銷售至歐洲的LED照明裝置均獲CE認證；所有銷售至中國的LED照明裝置均獲CCC認證以及所有銷售至南韓的LED照明裝置均獲KC認證。有關上述認證進一步詳情，請參閱本招股章程「監管概覽」一節。

於往績記錄期間，我們並無因有關工程及產品有關的重大質量問題接獲任何客戶投訴或賠償要求。

保修期

就銷售LED照明裝置而言，我們一般提供一年保修期，期間，我們為因正常使用引起的損壞提供備用裝置。就綜合LED照明解決方案項目而言，我們一般提供介乎一年至三年的保修期，期間，我們於產品出現相關問題時提供現場檢測及解決方案。倘分包商完成的工程或供應商提供的裝置存在缺陷，我們要求該等缺陷由相關分包商或供應商糾正。

於往績記錄期間，我們概無經歷任何對我們造成重大不利影響的客戶保修索償。截至2016年3月31日及2017年3月31日止年度我們已分別產生保修開支0.1百萬港元及0.1百萬港元，並於截至2017年7月31日止四個月撥回之前已撥備的保修開支31,000港元。

機器及設備

於往績記錄期間，我們並無擁有任何車間及機器。我們預期未來將為工廠生產LED照明裝置購買機器及設備。有關將購買機器及設備的詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途 — 所得款項淨額 — 經營」一節中「資本開支」一段。

信貸管理

我們一般根據項目進度分期收取產品及服務款項。授予各客戶的信貸期經計及彼等與我們的關係、信貸記錄、現行市況及合約所載其他重大條件後按個案基準釐定。我們一般授予客戶0天至30天信貸期。於往績記錄期間，客戶一般根據以下安排向我們支付費用。

產品／服務	階段		
	報價確認	交付產品／服務	完成安裝(如適用)
綜合LED照明解決方案服務	50%	40–50%	最多10%
銷售LED照明裝置	50%	50%	—
LED照明系統諮詢服務	最高30%	70%–100%	—
LED照明系統維護服務	100%	—	—
銷售影音系統	50–100%	—	最多50%

我們於往績記錄期間的收費主要以銀行轉賬或支票的方式支付及結算且主要以港元及人民幣計值。財務部門負責於項目各階段的付款到期時出具發票。財務部門亦監察應收款項的結算及與客戶經理合作，以聯繫客戶結算逾期結餘。有關貿易應收款項減值撥備的詳情，請參閱「財務資料 — 主要綜合財務狀況表討論 — 貿易及其他應收款項 — 貿易應收款項」。

供應商及分包商通常授予我們平均0天至30天的信貸期。董事相信，我們擁有充足營運資金(銀行現金形式)及可動用銀行融資為業務提供資金，且於往績記錄期間，我們未曾因現金流量問題而未能償付任何供應商及／或分包商。

存貨管理

於2017年3月31日及2017年7月31日，我們的存貨主要包括我們就潛在客戶訂單儲存的零部件。於2016年3月31日，我們並無記錄任何存貨。為管理存貨水平，各項目或訂單所需零部件一般按需要在客戶向我們下達訂單購買LED照明裝置或聘請我們提供LED照明服務後採購。請參閱「— 供應商及分包商 — 採購流程」。

研發

憑藉作為LED照明解決方案供應商逾12年的歷史，我們已積累有關LED照明的專業知識、技術知識及工程專長。我們的研發團隊由兩名員工組成，彼等專注於將應用於項目的

技術創新；我們的工程團隊則由10名工程師組成，彼等長期專注於技術改進，以滿足客戶要求。我們的研發團隊成員於LED行業及相關行業平均擁有逾12年設計及工程經驗，工程團隊的成員於對LED照明系統設計及工程至關重要的低電壓工程行業平均擁有10年經驗。我們的研發實力及工程專長使我們可訂製及整合一套可安裝於便攜裝置的中央控制系統。終端用戶奢侈品品牌可透過該系統遠程管理及調節LED照明系統的效果。此外，受惠於我們於低電壓工程行業的工程專長，我們已成功將若干工程裝置引入LED照明系統(如LED驅動器)，透過該等裝置，LED照明系統的能耗可視乎LED芯片的不同光強度，較其他傳統LED照明系統減少約15.3%至49.2%。於最後實際可行日期，我們就訂製LED照明裝置於中國註冊五項專利。

過往，我們並無產生大量研發開支，原因為我們因應終端用戶奢侈品品牌的要求更專注於技術改進而非技術創新。截至2016年及2017年3月31日止年度各年，我們的總研發開支為1.0百萬港元，而截至2017年7月31日止四個月，總研發開支為0.3百萬港元，主要包括研發人員的薪金。我們計劃配合業務策略，於研發方面加大力度及投入更多資源。

我們的研發團隊將持續努力研發、將項目中應用的技術創新商業化及進一步減少成本。我們致力於亞洲的LED照明行業中取得技術領導地位。我們計劃投入更多資源，通過升級高端3D打印裝置及電腦數控機器等工程及檢測設備，以推進研發工作。我們亦擬向工程員工提供更多的技術培訓，讓彼等了解有關技術發展及創新的最新專業知識。

競爭

LED照明解決方案行業高度分散，在香港、亞太及全球競爭激烈。零售品牌通常基於產品質量、相關經驗、技術專業知識、新產品創新、價格及客戶服務表現評估LED照明解決方案供應商。根據弗若斯特沙利文報告，香港擁有超過15家專注於奢侈品零售市場的LED照明解決方案供應商。於2016年，香港奢侈品零售市場LED照明解決方案的總收益為200.4百萬港元。根據弗若斯特沙利文報告，我們為奢侈品零售市場的領先LED照明解決方案供應商之一，佔香港市場份額約8.1%。我們相信我們可在與彼等的競爭中勝出。參閱「行業概覽—LED照明解決方案市場的競爭格局」。

進入LED照明行業的壁壘包括難以由傳統照明公司轉型為綜合LED照明解決方案供應商、所需行業專業知識及項目管理能力以及與零售品牌及彼等各自的總承判商的關係。有關LED照明行業的更多資料，參閱「行業概覽—LED照明市場概覽」。

工作安全及環境事宜

我們須遵守業務營運所在司法權區有關環境、安全及衛生法律法規的規定。參閱「監管概覽」。

董事相信，對環境負責對我們而言至關重要。一般而言，我們於營運期間不會產生任何污染物。此外，LVMH及芬迪(Fendi)等世界知名奢侈品零售品牌傾注更多努力承擔社會責任(包括環保)為行業趨勢。因此，彼等要求其供應商於其整個供應鏈中遵守最新環境標準(如ISO14001或歐盟生態管理和審核計劃(EMAS))。為確保我們的產品符合其規定，LVMH根據其內部規定檢查我們分包商的工廠。於往績記錄期間，由於我們於經營運期間並未產生任何污染物，故我們並無就遵守環境法律及法規產生任何成本。

我們已設立內部工作安全政策。僱員在進入施工場地之前須取得根據工廠及工業經營條例第6BA(2)條發出的建造業安全訓練證明書。於最後實際可行日期，我們有九名僱員持有建造業安全訓練證明書。根據有關工作安全法律，我們亦受總承判商的現場安全主任的監督。於往績記錄期間，我們並未於任何項目中經歷任何重大傷亡事故。

保險

為給本集團投保責任保險，我們投購我們認為性質及金額屬充足的保單，並不時根據我們的過往經驗、生產變動、行業發展及各種考慮因素對有關保單進行評估。我們亦為僱員投購僱員賠償保險。除本節「— 監管合規及法律程序 — 監管合規 — 違規事項」一段注明之為若干員工投購的保險外，董事認為當前的保險覆蓋範圍就業務營運而言屬充足。

我們毋須為綜合LED照明解決方案項目投購全險及第三方責任險，相關風險可能由物業擁有人或總承判商投購。視乎項目的複雜程度我們亦不時於管理層認為屬必要時為綜合LED照明解決方案項目投購全險及第三方責任保險。我們毋須為產品保修事宜投購保險。

董事相信，我們現有的保單足以為可能面對的風險提供保障且符合行業慣例。董事確認，本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無涉及或接獲任何保險索賠。

知識產權

我們使用「Bluelite」及「IMS 512」作為品牌名稱，於香港開展LED照明業務。於最後實際可行日期，我們於香港已註冊兩個商標，兩個商標對我們業務均為重要。詳情請參閱本招股章程「附錄四 — 法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料」。

於最後實際可行日期，我們已就訂製LED照明裝置於中國註冊五項專利。除上文所披露者外，我們的業務或盈利能力並不依賴任何專利或牌照或其他知識產權。

於最後實際可行日期，我們並無涉及，亦不知悉任何侵犯知識產權或任何重大侵權的訴訟或法律程序。

業 務

物業

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業及我們所有的營運場所均為租賃物業。下表載列我們於最後實際可行日期的租賃物業詳情。

編號	租賃物業	建築面積	目的	租賃到期日期
1	香港 北角 屈臣道8號 海景大廈 C座 1201室	6,497平方呎	車間	2019年9月13日
2.	香港 北角 電氣道148號 18樓1室	1,685平方呎	辦公室	2019年7月23日
3	中國深圳 沙井 新沙路南 華盛智蒼大廈 1918室	44.28平方米	深圳分辦事處	2018年7月15日

我們於香港租賃的物業主要用作我們的辦公室及工場。我們於香港租賃的物業用作辦公室或會構成違規事項。請參閱「— 監管合規及法律程序 — 監管合規 — 違規事項」。

僱員

我們於2016年及2017年3月31日擁有35名全職僱員，並於2017年7月31日擁有37名全職僱員。於最後實際可行日期，我們擁有36名全職僱員，其中33名僱員位於香港，三名僱員位於中國。於最後實際可行日期，按職能劃分的僱員人數如下。

職能	於2017年7月31日 的僱員人數
管理.....	2
工程、品質保證及服務.....	11
財務及行政.....	10
項目管理.....	5
銷售.....	3
材料管理.....	3
研發.....	2
總計	36

我們相信我們與僱員維持良好的關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷任何重大勞工行動、停工或勞資糾紛。

業 務

我們將招募、培訓及挽留技術熟練的僱員視為業務的重要環節。我們安排僱員參加由第三方培訓機構舉辦的培訓計劃，旨在培養其技能，以達至我們的企業目標及客戶要求，並遵守若干培訓規定，例如託管客戶或監管規定及合約責任。

監管合規及法律程序

監管合規

違規事項

下表載述於往績記錄期間違反中國及香港法例及規例的情況。

違規事件	違規原因	潛在法律後果(包括潛在最高處罰及其他財務責任)	補救行動
<p>違反香港政府租契、公契及佔用許可證</p> <p>香港北角屈臣道8號海景大廈C座1201室(「香港租賃物業」)被我們用作總辦事處(「實際用途」)。相關(i)政府租契及(ii)公契訂明獲批准用途為僅供工業用途。因此，實際用途與相關政府租契及公契所訂明的獲批准用途不符。</p>	<p>違規事件乃由於監督上無意的疏忽。於租賃香港租賃物業時，負責物色合適場所的行政經理並不知悉香港租賃物業用途的限制。</p>	<p>違反相關政府租契所述香港租賃物業獲批准用途的後果為政府當局有權重收香港租賃物業，並就申索損害賠償。</p> <p>違反相關公契所述香港租賃物業獲批准用途的後果為香港租賃物業的業主立案法團或樓宇的管理人有義務執行公契的條款，向IMS 512索賠，其中包括向法院申請禁制令，禁止我們進行違反公契條款的實際用途。</p>	<p>於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)我們並無接獲政府機關告知IMS 512須立即終止使用香港租賃物業的任何通知；(ii)我們並未就未能遵守建築物條例第25(1)條而被任何政府機關處罰；(iii)我們並未接獲香港租賃物業的業主立案法團或樓宇的管理人禁止實際用途的任何通知；及(iv)我們並未接獲香港租賃物業業主有關其將行使權利終止租賃協議並重收香港租賃物業的任何通知。</p>
<p>違反相關佔用許可證所述香港租賃物業獲批准用途的後果為，違反香港法例第123章建築物條例(「建築物條例」)第25(1)條，IMS 512最高可被罰款100,000港元，及IMS 512的董事最高可被罰款100,000港元及監禁兩年。</p>	<p>違反相關租賃協議所述香港租賃物業獲批准用途的後果為，香港租賃物業的業</p>	<p>我們於2017年9月13日訂立租賃協議以租賃地址為香港北角電氣道148號18樓1室的物業，作總部辦公室用途(「香港辦公室租賃物業」)。</p> <p>我們已於2017年9月將本集團辦公室自香港租賃物業遷移至香港辦公室租賃物業。</p> <p>於我們自香港租賃物業搬遷辦公室後，香港租賃物業現時被用作工場及倉庫，</p>	<p>我們已於2017年9月將本集團辦公室自香港租賃物業遷移至香港辦公室租賃物業。</p>

違規事件	違規原因	潛在法律後果(包括潛在最高處罰及其他財務責任)	補救行動
<p>僱員賠償保險保障不足</p> <p>MIS Technology Consultants於若干時間未能就須予保障的實際僱員數目維持充分保險保障，有21名僱員的保險保障缺失，違反香港法例第282章《僱員補償條例》(「僱員補償條例」)第40(1)條。</p>	<p>違規事件乃由於續新及保險的本集團行政及人力資源人員的無新意疏忽及在更新僱員名單的情況下每年錯誤地按相同基準續新相關保險。</p> <p>相關保單條款列明涵蓋的固定僱員數目，惟於保險保障期間僱員數目有變。基於員</p>	<p>主有權重收香港租賃物業，而租賃協議將終止。</p> <p>由於(i)法律顧問認為，考慮及地政總署相比起物業被誤當作辦公室使用或更關注不當使用物業會影響公眾，以及本公司並不知悉對該等人士就此情況遭任何檢控，我們因未能遵守建築物條例第25(1)條而受到最高刑罰及／或監禁的可能性極微；及(ii)控股股東各自已共同及個別承諾就我們因違反香港租賃物業的獲批准用途而可能蒙受的直接損失及損害向我們作出彌償，故我們並無於本集團的財務報表中就違規所引致的潛在處罰及罰款作出撥備。</p>	<p>僅有與工場工作有關的質量管理、工程部門及研發部門或與本集團倉庫工作有關的材料部門的14至15名僱員工作。</p> <p>根據法律顧問的意見，董事認為，香港辦公室租賃物業純粹用作工場功能後，將相關物業作工場使用已符合物業的許可工業用途。因此，並無再違反建築物條例第25條，相關政府租契或相關公契。</p> <p>根據法律顧問的意見，董事認為，我們因未能遵守香港法例第123章建築物條例第25(1)條而被處以最高罰款及／或監禁的可能性甚微，而判處任何董事即時監禁的可能性極低。</p> <p>為防止類似違規事件再次出現，董事將在訂立任何租賃協議前諮詢法律意見。</p>
<p>僱員賠償保險保障不足</p> <p>MIS Technology Consultants其後檢視其現有員工數目及保單，並向保險公司購買增加受保僱員數目，由2017年6月起生效。</p> <p>為防止類似違規事件再次出現，我們將提供定期培訓予人力資源經理。董事亦將密切監督我們遵守僱員補償條例的情</p>	<p>根據《僱員補償條例》第40(1)條，一經循簡易程序定罪，僱主的最高處罰為罰款100,000港元及監禁一年，而經循公訴程</p>	<p>MIS Technology Consultants其後檢視其現有員工數目及保單，並向保險公司購買增加受保僱員數目，由2017年6月起生效。</p> <p>為防止類似違規事件再次出現，我們將提供定期培訓予人力資源經理。董事亦將密切監督我們遵守僱員補償條例的情</p>	<p>僅有與工場工作有關的質量管理、工程部門及研發部門或與本集團倉庫工作有關的材料部門的14至15名僱員工作。</p> <p>根據法律顧問的意見，董事認為，香港辦公室租賃物業純粹用作工場功能後，將相關物業作工場使用已符合物業的許可工業用途。因此，並無再違反建築物條例第25條，相關政府租契或相關公契。</p> <p>根據法律顧問的意見，董事認為，我們因未能遵守香港法例第123章建築物條例第25(1)條而被處以最高罰款及／或監禁的可能性甚微，而判處任何董事即時監禁的可能性極低。</p> <p>為防止類似違規事件再次出現，董事將在訂立任何租賃協議前諮詢法律意見。</p>

違規事件	違規原因	潛在法律後果(包括潛在最高處罰及其他財務責任)	補救行動
<p>工對相關保單缺乏充分了解，不知道本集團在僱員數目超出保單列明涵蓋的固定數目時應通知保險公司。</p>	<p>序定罪，則為罰款100,000港元及監禁兩年。法律顧問認為，經計及就本公司所知悉勞工處並無就違規一事展開調查，我們因未能遵守建築物條例第40(1)條而受到最高刑罰及／或監禁的可能性極微。</p>	<p>況，尤其是對相關保單監督及進行季度審閱，以確保對僱員的充分保障。</p>	

除上文所披露者外，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於重大方面遵守香港及中國（即我們營運所在主要司法權區）的適用法律及法規且並無接獲因重大違規事件而遭受任何罰款或處罰的任何通知。

董事認為，經考慮(i)我們已就避免違規事件再次發生而採取本節「一 內部監控」一段所載的多項內部監控措施；(ii)自採取該等措施起並無發生其他重大違規事件；及(iii)上述違規事件並非有意之舉，並不涉及執行董事的任何欺詐行為且並無引致對於執行董事誠信的任何質疑，故上述違規事件將不會影響本公司根據創業板上市規則第11.06條上市的合適性。

此外，控股股東已訂立彌償契據，以共同及個別就（其中包括）本集團任何成員公司於上市日期或之前直接或間接因或基於或有關法律訴訟及違規事宜而招致或遭受的所有申索、付款、訴訟、損害賠償、和解、款項、支出、費用、損失及任何相關成本及開支向我們提供彌償保證。有關彌償契據的詳情，請參閱本招股章程附錄四「E.其他資料 — 1.稅項及其他彌償保證」一段。

經計及上文所述以及本集團因違規事宜而招致的任何損失、費用、開支及罰款將由控股股東悉數彌償，董事認為，有關違規事宜對本集團的營運及財務狀況的影響並不重大。

董事經考慮以下各項後：(i)直至最後實際可行日期，董事並不知悉我們因上述違規事件而遭提出的任何指控或任何罰款或處罰通知；(ii)即使遭提出任何指控，實際罰款金額無法合理準確估計且上述違規事件的潛在最高處罰並不重大；(iii)誠如法律顧問所告知，本集團或我們的高級職員因違規事件而遭指控、處以罰款或處罰的可能性甚微；及(iv)控股股東將根據彌償契據向本集團提供彌償保證，並無於本集團的財務報表中就上述違規事件計提撥備。

重要牌照及資格

於最後實際可行日期，香港及中國並無有關與我們四大業務分部有關提供LED照明產品及服務（分別外判予供應商及分包商的任何LED照明裝置生產及安裝及／建築工程除外）的特定許可或註冊規定。

法律程序

我們可能不時牽涉日常業務過程中產生的各項法律、仲裁或行政程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無涉及任何訴訟、仲裁或申索，且就董事所知，本集團任何成員公司並無任何未了結或面臨任何對我們的業務、經營業績或財務狀況有重大不利影響的訴訟、仲裁或申索。

內部監控

為了確保日後遵守不同營運方面的適用法律法規及相關政策以及監督風險，我們已採納不同的內部指引及書面內部監控政策及程序。我們亦已採納以下措施以確保持續合規：

- (i) 我們已委聘獨立內部監控顧問中匯安達風險管理有限公司就我們的內部監控進行內部監控審閱；
- (ii) 我們將由董事會、公司秘書及外部法律顧問在訂立或更改任何租賃協議的條款時對所有租賃協議進行審閱。董事將負責確保，所有租賃物業的使用均遵守基於外部法律顧問的法律意見的相關法律法規；
- (iii) 本集團所有管理層及員工將被要求在出現任何違規或可能違規事項時及時向董事、本集團合規主管或法律顧問報告及／或通知彼等；
- (iv) 我們的董事已參加香港法律顧問就公司條例、證券及期貨條例及上市規則下公眾上市公司董事的持續義務、職責及責任舉辦的培訓，且董事已完全知悉其作為香港上市公司董事的職責及責任；
- (v) 我們已根據上市規則第3A.19條委任滙富融資為我們的合規顧問，確保(其中包括)我們就遵守上市規則及所有其他適用法律、規則、守則及指引得到妥善指引及建議並將在必要時委任外部顧問及其他顧問；及
- (vi) 我們將持續監察及改進我們的管理程序，以確保該等內部監控措施有效運作，並與我們業務的增長及良好企業管治慣例保持一致。