

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。因其為概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。於決定投資[編纂]前，閣下應細閱本文件全文。

任何投資均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。於決定投資[編纂]前，閣下應細閱該節。

概覽

我們是一家家用及辦公電訊產品設計公司。根據弗若斯特沙利文報告，按截至2016年12月31日止年度的收入計，Alcatel品牌在歐洲家用電話市場分部中排名第三。我們的收入主要來自為歐洲、拉丁美洲及亞洲市場設計、開發及銷售許可商標及其他客戶品牌旗下的家用及辦公電訊產品。本集團於2013年成立，客戶包括主要位於歐洲及拉丁美洲的大型消費品零售連鎖店、電訊運營商及分銷商。

於業績紀錄期內，我們在許可商標或Swissvoice品牌下或在我們電訊運營商或零售連鎖店客戶的品牌下銷售我們的產品。我們已就使用許可商標全球銷售許可產品與Alcatel Lucent訂立協議，該協議將於2027年屆滿。此外，我們於2016年11月收購Swissvoice品牌，並開始開發在Swissvoice品牌下銷售的新產品。有關許可協議及收購Swissvoice品牌的詳情，請分別參閱本文件「業務」一節。

以下為我們於業績紀錄期內按產品類型及客戶地理位置劃分的收入明細：

	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	
	估總收入	估總收入	估總收入	估總收入	估總收入	估總收入	估總收入	
	收入的百分比	收入的百分比	收入的百分比	收入的百分比	收入的百分比	收入的百分比	收入的百分比	
	千歐元	%	千歐元	%	千歐元	%	千歐元	%
	(未經審核)							
家用電話	43,166	87.5	34,600	85.4	15,814	85.1	15,453	84.7
辦公電話	5,312	10.8	4,887	12.0	2,347	12.6	2,165	11.9
其他	857	1.7	1,073	2.6	424	2.3	618	3.4
合計	<u>49,335</u>	<u>100.0</u>	<u>40,560</u>	<u>100.0</u>	<u>18,585</u>	<u>100.0</u>	<u>18,236</u>	<u>100.0</u>

概 要

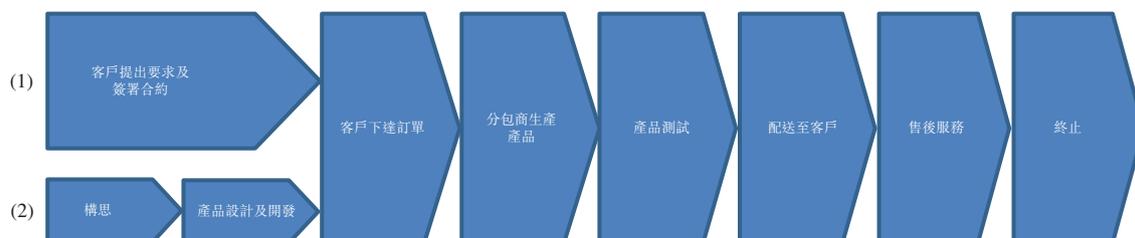
	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	佔總營業額	佔總營業額	佔總營業額	佔總營業額	佔總營業額	佔總營業額	佔總營業額	
收入	的百分比	收入	的百分比	收入	的百分比	收入	的百分比	
	千歐元	%	千歐元	%	千歐元	%	千歐元	%
	(未經審核)							
法國	21,746	44.1	21,223	52.3	10,215	55.0	8,797	48.2
拉丁美洲 (附註2)	14,495	29.4	9,350	23.1	3,638	19.6	3,624	19.9
其他歐洲國家 (附註3)	7,251	14.7	6,527	16.1	3,145	16.9	3,445	18.9
亞太地區／俄羅斯／ 中東地區 (附註4)	5,843	11.8	3,460	8.5	1,587	8.5	2,370	13.0
合計	49,335	100.0	40,560	100.0	18,585	100.0	18,236	100.0

附註：

1. 地理明細乃基於付運目的地擬備，並未考慮客戶對產品的再出口或轉售（如有）。
2. 拉丁美洲包括阿根廷、智利、墨西哥、秘魯及其他國家。
3. 其他歐洲國家包括但不限於德國、希臘、意大利、葡萄牙、西班牙及瑞士，但不包括法國。
4. 亞太地區／俄羅斯／中東地區包括但不限於亞太地區、俄羅斯及中東地區。

業務模式

下圖列示我們設計、開發及銷售電訊產品和智能家用產品的兩種主要業務模式：



客戶會向我們寄發有關彼等對可能向我們訂購的產品的要求。我們會提供符合彼等要求的產品或對現有產品作出修改，而客戶會向我們提供反饋。我們隨後會向客戶提供產品報價及規格。由於我們並不自行生產產品，因而會委聘獨立分包商進行生產。於生產階段，我們會在驗收貨物前持續對產品進行測試及檢驗。我們驗收貨物後，即與客戶協商採購訂單的合約條款，達成一致意見後，我們會安排為客戶配送產品。我們亦向客戶提供售後及熱線電話服務，包括但不限於技術支援及產品保修。最後，我們將不時逐步淘汰產品。

概 要

經考慮市場趨勢、競爭對手的產品及現有客戶的反饋後，我們亦會就新產品設計或產品性能改良進行構思及評價。履行內部審批程序後，我們隨後會進入生產階段。有關我們業務模式的詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務模式」一節。

客戶及供應商

就董事所深知、全悉及確信，我們的大部分客戶包括歐洲及拉丁美洲的大型消費零售連鎖店、電訊運營商及分銷商。截至2016年12月31日止兩個年度各年及截至2017年6月30日止六個月，我們最大客戶應佔收入分別約佔我們總收入的11.2%、10.6%及14.3%。截至2016年12月31日止兩個年度各年及截至2017年6月30日止六個月，五大客戶應佔收入分別約佔我們總收入的40.9%、39.8%及39.5%。有關我們客戶的詳情，請參閱本文件「業務－客戶」一節。

截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，我們向分銷商客戶銷售產品所得收入分別佔我們總收入的13.2%、16.8%及20.2%。我們與我們的分銷商客戶建立買賣關係。我們在將產品交付予該等分銷商客戶後確認我們的收入。我們不接受因質素問題以外的其他問題退貨及退款。我們一般不向任何分銷商客戶授予任何地域或其他方面的獨家經營權。但出於真誠之目的，我們一般不會在同一地區聘請超過一名分銷商客戶，因此我們相信不必要實施任何措施避免我們分銷商客戶之間自相蠶食及競爭。有關我們分銷商客戶的詳情，請參閱本文件「業務－分銷商客戶」一節。

我們的大部分供應商為位於香港且在中國設有工廠的電子生產商及供應商。雖然我們於業績紀錄期內向若干生產分包商外判我們產品的生產，但是董事確認，我們正在不斷尋找且將能夠找到具有可比較質素及價格的其他供應商，以在我們的主要生產分包商終止與我們的業務關係時替換。我們認為設計能力是我們的核心，而我們向生產分包商外判大量產品生產的策略令我們的設計及開發優勢最優化及令我們的回報最大化。於業績紀錄期內，截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，來自最大供應商的採購額分別約佔我們採購總額的53.4%、61.5%及59.7%，而來自五大供應商的採購額分別約佔各有關期間採購總額的97.4%、99.2%及97.1%。有關我們供應商及生產分包商的詳情，請參閱本文件「業務－供應商」及「業務－外判及生產管理」一節。

概 要

於受制裁國家經營業務

於業績紀錄期內，我們的產品（即家用及／或辦公電話）銷往古巴、埃及、科特迪瓦、黎巴嫩、俄羅斯、突尼斯、烏克蘭及津巴布韋（「**相關國家**」）。古巴及烏克蘭受到極度全面的經濟制裁。於業績紀錄期內，我們向該等客戶銷售所得的收入分別約為1.1百萬歐元、1.2百萬歐元及0.4百萬歐元，分別約佔我們總收入的2.3%、2.9%及2.3%。就我們於業績紀錄期內向受制裁國家的客戶的銷售而言，我們並無接獲將受到任何制裁的通知。概無合約方被明確指明列於OFAC存置的《特定國民與禁止往來人員名單》或歐盟、聯合國或澳洲存置的其他受限制人士名單，因此不會被視為受制裁對象。此外，我們的銷售並無涉及現時受美國、歐盟、聯合國或澳洲指定制裁的行業或領域，因此不會被視作相關制裁法律法規下的禁止活動，以致本集團或任何人士或實體（包括本集團投資者、股東、聯交所、聯交所[**編纂**]、香港結算或香港結算代理人）承受制裁風險。有關我們與該等國家開展的業務活動詳情，請參閱本文件「業務－於受制裁國家經營業務」一節。

定價政策

我們一般在參考我們競爭對手的產品價格、市場競爭、包括外判製造成本在內的生產成本、產品設計及功能的複雜性、客戶的策略價值、他們的信貸記錄以及市場是否有相似功能的產品後設定產品價格。我們亦基於我們為每件產品設定的最低利潤率，設定我們每件產品的最低售價。詳情請參閱本文件「業務－定價政策」一節。

競爭

董事認為，歐洲家用及商用電話市場集中在少數品牌手中，他們佔據了主導地位。根據弗若斯特沙利文報告，在歐洲家用及商用電話市場，估計有200多家活躍的市場參與者。2016年，我們在歐洲家用電話分部名列第三，市場份額為9.1%，而Alcatel品牌在歐洲家用及商用電話市場的市場份額約為2.0%。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

概 要

競爭優勢

我們認為，自本集團成立以來取得的成功及發展歸因於以下競爭優勢：

- 與主要客戶及供應商建立的穩定關係
- 遍佈全球的廣泛產品分銷網絡
- Alcatel品牌知名
- 我們透過綜合管理系統致力於環境、健康及安全事項
- 具有廣泛的行業經驗且經驗豐富的管理團隊
- 產品管理及設計能力，可順應技術發展趨勢及客戶需求
- 在產品質量及交付方面的斐然往績記錄

詳情請參閱本文件「業務－我們的競爭優勢」一節。

業務策略

我們認為以下策略能使我們在電訊產品行業實現可持續增長：

- 加強我們的產品管理能力
- 擴充我們的產品系列，包括開發面向老年人市場及視力和聽力受損人群的電訊產品，以及向我們的電訊產品提供輔助服務
- 建立及進一步鞏固Swissvoice品牌
- 擴大及進一步多元化我們在歐洲市場的客戶群
- 與設計公司及生產分包商建立策略合作關係，提升我們的研究及設計能力

詳情請參閱本文件「業務－我們的業務策略」一節。

概 要

風險因素

我們認為我們的營運涉及若干風險及不確定因素，其中一些並非我們所能控制。我們認為以下是與我們業務相關的較重大風險：

- 我們依賴Alcatel品牌製造我們銷售的大部分產品
- 五大客戶並未向我們作出長期採購承諾
- 我們倚賴主要供應商製造產品
- 我們倚賴分銷商分銷產品
- 我們在法國及拉丁美洲市場存在重大風險

上述風險並非僅有的重大風險，閣下應細閱本文件「風險因素」一節。

訴訟及潛在申索

於業績紀錄期內，我們與法國的一名申索人因一筆136,368歐元的未償電腦設備租賃款項而捲入一起法律糾紛。於最後可行日期，該法律糾紛仍待法國法院審理。於業績紀錄期內，我們亦牽涉多宗僱員解僱糾紛案件，對此，法國法院責令前僱主及本集團向該等僱員支付一筆款項。於最後可行日期，前僱主已支付151,835歐元的款項，我們正與前僱主協商釐定由我們承擔的部分款項。有關該兩宗案件的詳情，請參閱本文件「業務－法律訴訟」一節。

法律及監管合規

董事確認，於業績紀錄期內及直至最後可行日期，我們並無會影響本集團營運及財務狀況的重大不合規情況。

控股股東

緊隨[編纂]完成後，Eiffel Global將持有[編纂]股股份（佔本公司已發行股本的[編纂]）。TOHL、AIL、Duc先生及何女士分別持有Eiffel Global約75.0%、11.8%、9.7%及3.5%的股權。TOHL由朱女士全資擁有，而AIL由Goujard先生全資擁有。根據《創業板上市規則》，Eiffel Global、TOHL、AIL、朱女士、Goujard先生、Duc先生及何女士各自將被視為控股股東。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

概 要

控股股東對本集團的長期承諾

各控股股東已自願向保薦人及[編纂]作出承諾，於根據《創業板上市規則》第13.16A條的承諾屆滿當日起計後續12個月，其將繼續擔任控股股東。詳情請參閱「包銷－禁售承諾」一節。

財務及經營資料概要

我們的合併財務資料乃按照《香港財務報告準則》擬備。下表所示為本集團於業績紀錄期內的經營業績，該等業績均來自本文件附錄一會計師報告所載合併收益表。

合併收益表

	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
	千歐元	千歐元	千歐元	千歐元
收入	49,335	40,560	18,585	18,236
除所得稅前溢利／(虧損)	1,685	1,852	415	(501)
以下各方應佔年／期內溢利／(虧損)：				
本公司擁有人	1,347	1,403	339	(330)
非控股權益	-	(18)	-	(17)

本集團極大部分收入及應收款項以及存貨成本及應付款項均以美元計值。由於美元兌歐元匯率波動會影響本集團的營運，故為管理本集團的外匯風險，尤其是美元與歐元之間的貨幣匯率波動，我們與一家主要往來銀行訂立了遠期外匯貨幣合約。截至2015年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們分別確認公允價值虧損約0.6百萬歐元及0.6百萬歐元，原因是美元兌歐元的遠期合約匯率較期末的即期匯率高。另一方面，截至2016年12月31日止年度及截至2016年6月30日止六個月，我們分別確認公允價值收益約0.3百萬歐元及0.3百萬歐元，原因是美元兌歐元的遠期合約匯率較期末的即期匯率低。

概 要

合併財務狀況表概要

	於12月31日		於2017年
	2015年	2016年	6月30日
	千歐元	千歐元	千歐元
非流動資產	4,766	5,664	5,491
流動資產	26,899	27,538	21,711
流動負債	21,478	21,605	16,403
流動資產淨值	5,421	5,934	5,308
權益總額	6,452	8,081	7,409

合併現金流量表概要

	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
	千歐元	千歐元	千歐元	千歐元
			(未經審核)	
經營活動所得現金淨額	166	2,280	1,438	(1,148)
投資活動所用現金淨額	(185)	(1,425)	(67)	(7)
融資活動所用現金淨額	(1,298)	(513)	(2,752)	(1,792)
現金及現金等價物(減少)/增加淨額	(1,317)	342	(1,381)	(2,947)

主要財務比率

	於12月31日 / 截至12月31日止年度		於2017年 6月30日 / 截至2017年 6月30日 止六個月
	2015年	2016年	
毛利率	25.9%	28.4%	26.7%
純利率	2.7%	3.4%	(1.9)%
流動比率	1.3倍	1.3倍	1.3倍
資本負債比率	106.0%	108.3%	95.3%
利息覆蓋率(附註)	12.9倍	14.3倍	不適用
總資產回報率(附註)	4.3%	4.2%	不適用
股本回報率(附註)	20.9%	17.5%	不適用

附註：由於截至2017年6月30日止六個月期間產生虧損，因此利息覆蓋率、總資產回報率及股本回報率並不適用，其主要是由於產生約[編纂]的[編纂]。

概 要

於業績紀錄期後的近期發展

於業績紀錄期後，我們的業務營運保持穩定。由於我們的整體業務模式及經濟環境未發生變動，故我們直至2017年7月31日的收入並無出現任何大幅下降情況，經營成本亦無大幅增加。根據本集團的未經審核財務資料，我們截至2017年7月31日止七個月的收入低於2016年同期，主要原因是採購訂單時間與客戶要求的產品交付時間表存在差異，而相較2016年同期，2017年6月完成及交付的訂單數量增加。我們截至2017年7月31日止七個月的毛利率與2016年同期相若。我們截至2017年7月31日止七個月錄得稅前虧損的主要原因是[編纂]產生的開支。不計及該等非經常[編纂]，相較2016年同期，我們截至2017年7月31日止七個月錄得的除稅前溢利將保持在相對穩定的水平。

有意投資者務請注意，本集團截至2017年12月31日止年度的財務表現預計將遭受[編纂]相關估計非經常性開支的重大影響，且我們截至2017年12月31日止年度甚至可能錄得虧損。該等[編纂]的當前估計僅供參考，最終金額將計入本集團截至2017年12月31日止年度的損益賬內，而自本集團資本中扣減的金額或會發生變動。

除上文所披露者外，董事確認，自2017年6月30日（即我們最新經審核財務資料的擬備日期）起直至最後可行日期，我們的財務或貿易狀況或前景概無任何重大不利變動，且自2017年6月30日起概無發生任何將對會計師報告所載我們的合併財務資料所示資料造成重大不利影響的事件。

[編纂]

[編纂]指專業費用、[編纂]及就[編纂]招致的其他費用。按本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數每股[編纂]計算，我們估計[編纂]將約為[編纂]，其中(i)約[編纂]直接歸因於發行[編纂]並將進行資本化及於[編纂]後的股本中扣除；及(ii)約[編纂]預計將於我們的合併損益及其他綜合收益表確認為開支，其中約[編纂]已於截至2017年6月30日止六個月確認，剩餘的約[編纂]預期於截至2017年12月31日止年度餘下期間內確認。

未來計劃及[編纂]

按[編纂]每股[編纂]（即指示性[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數）計算，董事估計我們將獲得的[編纂]所得款項淨額（已扣除[編纂]、經紀佣金及與[編纂]有關的估計

概 要

[編纂] 將約為[編纂]。董事目前計劃於最後可行日期至2019年12月31日期間如下表所示動用[編纂]所得款項淨額：

	自最後可行 日期至2018年 6月30日 千港元	截至2018年 12月31日 止六個月 千港元	截至2019年 6月30日 止六個月 千港元	截至2019年 12月31日 止六個月 千港元	合計 千港元	佔[編纂] 所得款項淨額 的概約百分比 %
開發辦公電話產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發老年人電訊產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強及完善銷售渠道	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
拓展員工團隊	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發網絡攝像機及 智能家居產品 等其他產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大地域覆蓋範圍	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
					[編纂]	[編纂]

股利及可分派儲備

截至2016年12月31日止兩個年度各年及截至2017年6月30日止六個月，本集團派付股利金額分別約為1.0百萬歐元、1.0百萬歐元及零。董事建議的任何股利宣派以及任何該等股利的金額，均視乎多項因素而定，包括但不限於我們的經營業績、財務狀況、未來前景及董事可能認為重要的其他因素。我們並無任何固定的股利政策。股利的任何宣派及派付以及金額將受組織章程細則及《公司法》規限。股利可在相關法律的允許下，以本公司可分派溢利支付。有關我們股利政策的詳情，請參閱本文件「財務資料－股利」一節。

[編纂]統計數據

	按以下[編纂]計算	
	每股[編纂]	每股[編纂]
市值 ^(附註)	[編纂]	[編纂]
未經審核備考經調整每股有形 資產淨值 ^(附註)	[編纂] (相當於[編纂])	[編纂] (相當於[編纂])

附註：有關所用假設及計算基準的詳情，請參閱本文件附錄二「未經審核備考財務資料」。