

業 務

概覽

我們為香港主要的專業LED照明產品及服務供應商之一，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8.9%。因應客戶要求，我們有能力設計及定制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門面向客戶及終端用戶奢侈品品牌提供度身定造及綜合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。下表載列於所示年度按業務範圍劃分的收益。

	截至3月31日止年度	
	2016年	2017年
	(千港元)	
銷售LED照明裝置.....	23,138	50,487
綜合LED照明解決方案服務.....	12,819	10,576
LED照明系統諮詢及維護服務.....	1,970	1,388
銷售影音系統.....	3,975	4,435
總計.....	41,902	66,886

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(Bvlgari)、克里斯汀·迪奧(Christian Dior)及芬迪(Fendi))的亞洲零售店提供LED照明產品或服務。我們已向以往績記錄期間產生的收益計為我們最大的終端用戶奢侈品集團路易威登集團提供逾12年的LED照明產品及服務。

於往績記錄期間，我們已建立全球客戶群，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、澳洲及新西蘭)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。下表載列於所示年度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	
	2016年	2017年
	(千港元)	
香港.....	16,096	33,008
中國.....	42	8,799
亞洲其他國家／地區.....	24,681	22,696
歐洲.....	157	1,570
其他.....	926	813
總計.....	41,902	66,886

業 務

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定制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，我們就定制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，我們的收益分別為41.9百萬港元及66.9百萬港元，增長約59.7%及毛利分別為23.0百萬港元及38.3百萬港元，增長約66.5%。

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定制及專業的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定制及專業的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空間提供定制LED照明裝置及為其門面提供涵蓋LED照明系統諮詢及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，我們能夠於安裝LED照明系統時完美協調工程團隊及項目管理團隊，從而提升效率。此外，我們亦向若干世界知名的終端用戶奢侈品品牌(例如路易威登(Louis Vuitton)、寶格麗(Bvlgari)、克里斯汀·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，從而在大量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定制及專業的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，我們一直向以往績記錄期間產生的收益計為我們最大的終端用戶時尚集團路易威登集團提供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，通過我們與部分世界知名的終端用戶奢侈品品牌的長期合作，我們能夠直接與其總部緊密合作，令我們能夠

業 務

與終端用戶奢侈品品牌建立長期信任及合作關係，並更瞭解彼等的期望及需求。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(如路易威登集團)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及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聯合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，此對大規模門面項目至關重要。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

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際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(例如路易威登(Louis Vuitton)、寶格麗(Bvlgari)、克里斯汀·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。

創新及定制的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壓工程

業 務

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定制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，作為創新及定制的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

我們擬通過推行以下策略鞏固我們於亞洲LED照明行業的市場地位：

加強我們與現有客戶及終端用戶奢侈品品牌的關係

我們已與多個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2016年的13億美元增加至2020年的20億美元，複合年增長率達9.9%，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2016年的470.6百萬美元增加至2020年的1,065.4百萬美元，複合年增長率達17.8%，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。

業 務

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，我們已建立全球客戶群，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)，亦有少量客戶位於歐洲、美國、澳洲及新西蘭等其他地區。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2016年的217億美元增加至2020年的295億美元，複合年增長率達6.3%，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2016年的3,451.1百萬美元增加至2020年的6,207.9百萬美元，複合年增長率達12.5%。為達此目標，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。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。我們相信，憑藉卓越的往績記錄、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，我們將能夠把握市場機遇。

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照明系統獲得最佳的視覺效果，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。

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照明裝置定制及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舒適度及滿意度，從而提升我們日後與其他同業者競爭的能力。

業 務

追求合適的收購機會

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。

我們的服務及產品

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。下表載列於所年度按業務範圍劃分的收益。

	截至3月31日止年度	
	2016年	2017年
	(千港元)	
銷售LED照明裝置.....	23,138	50,487
綜合LED照明解決方案服務.....	12,819	10,576
LED照明系統諮詢及維護服務.....	1,970	1,388
銷售影音系統.....	3,975	4,435
總計.....	<u>41,902</u>	<u>66,886</u>

銷售LED照明裝置

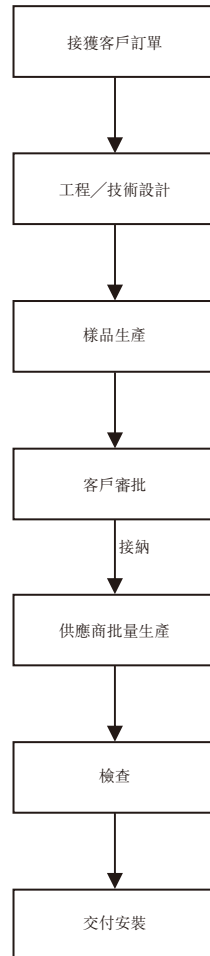
我們從事LED照明產品供應已有逾八年的歷史，期間積累了LED照明解決方案的專業知識、技術知識並發展了工程專長。因此，我們能夠按客戶的需求設計及定制安裝於奢侈品零售品牌零售店室內的LED照明裝置，以達到絕佳的照明效果。所有LED照明裝置的銷售均與我們服務的項目相關。

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。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。

業 務

營運流程

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的供應商及承包商名單。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照明定制期間，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」。

業 務

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定制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室內用的LED照明裝置的若干案例。

LED照明裝置圖片

特性



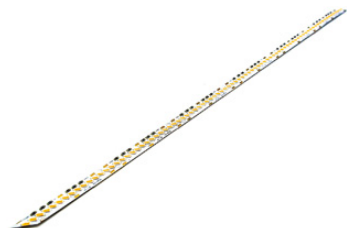
此LED照明裝置的獨立可旋轉眼球型射燈能靈活旋轉最多45度，射燈角度可靈活傾斜。



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，通過使用磁鐵配件，客戶可輕鬆替換LED照明裝置，進行維護。



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。



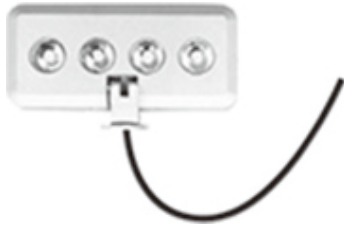
此LED照明裝置設計細長緊湊，顯色指數高。此外，其可在空間小且密閉的環境下發出冷白色及暖白色等白光。



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。

業 務

LED照明裝置圖片



特性

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，我們就定制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

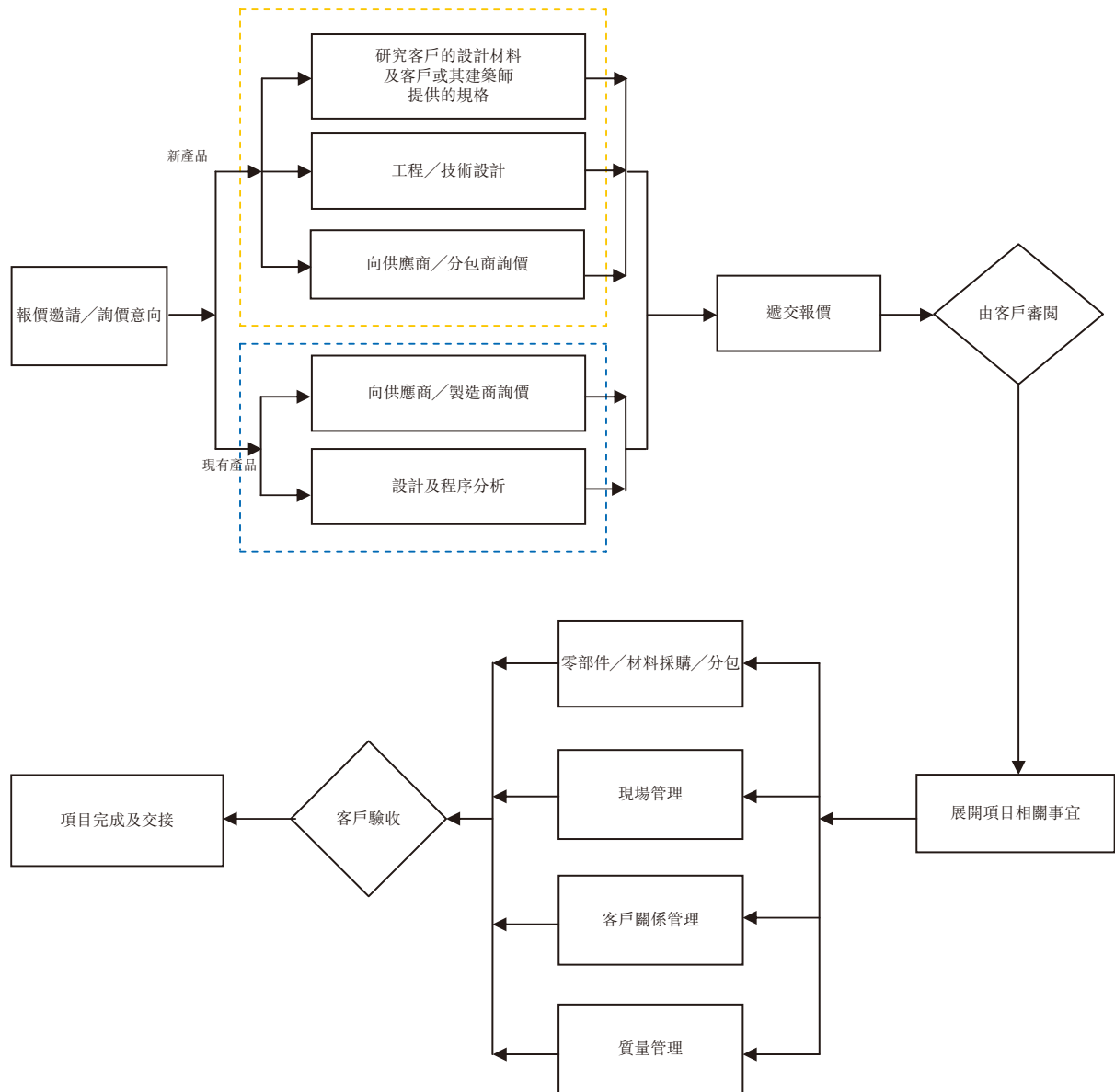
我們目前僅就終端用戶奢侈品品牌零售店的門面提供綜合LED照明解決方案服務。門面指店舖外部或店面。我們大部分客戶均為受世界知名奢侈品品牌委聘且長期與我們合作的總承判商。我們的工作範圍視乎客戶要求而有所不同。我們的綜合LED照明解決方案服務主要包括LED照明系統設計及根據獨立項目各自的特定需求設計及提供LED照明裝置、現場項目管理及交付後的維護及改進服務。根據我們的行業經驗及專業知識，我們亦考慮到產品認證(包括在歐洲、中國及南韓銷售產品分別所需的CE認證、CCC認證以及KC認證)等因素，就設計及合適的零部件向客戶及終端用戶奢侈品品牌提供建議。

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。我們並不承擔香港以外項目的任何安裝工作。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。

業 務

營運流程

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包商名單，而總承判商將於其中挑選供應商或承包商人選且發出報價邀請或詢價。在若干項目中，終端用戶奢侈品品牌將向總承判商指定其首選供應商或分包商。
- **制訂報價。**一旦接獲潛在客戶的報價邀請或詢價意向，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我們可應付的及可產生盈利。例如，邀請文件通常以建築師的設計藍圖形式呈視。我們工程部編製相應的詳細工程設計，以

業 務

便將藍圖中的想法轉換成具體可行的解決方案。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。我們的報價通常自報價之日起15日內有效。

- **項目管理。**一旦客戶確認一個項目，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小組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，總承判商或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。

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

我們已承接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，其門面使用約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，其門面使用超過5,000顆LED芯片。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於七個城市完成28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。我們向客戶提供獨立的LED照明系統諮詢服務而非應客戶要求提供綜合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。

業 務

銷售影音系統

除LED照明系統工作外，我們亦銷售影音系統，包括音訊／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。

未完成合約

於最後實際可行日期，我們手上共有69個項目。該等項目大部分位於香港及中國，合約總額約10.7百萬港元。

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，以及相關期間內未完成合約的期初及期終價值。

	截至3月31日止年度		由2017年4月1日
	2016年	2017年	至最後實際 可行日期
未完成合約的期初價值(千港元).....	177	2,772	5,136
新合約總值(千港元) ⁽¹⁾	44,497	69,250	10,920
已確認總收益(千港元) ⁽²⁾	(41,902)	(66,886)	(5,338)
未完成合約的期終價值(千港元) ⁽³⁾ ...	2,772	5,136	10,718

銷售LED照明裝置

未完成合約價值(千港元).....	1,068	4,960	10,554
項目開始期.....	2016年3月	2016年10月	2016年10月
項目完成期.....	2016年6月	2017年6月	2017年7月

綜合LED照明解決方案

未完成合約價值(千港元).....	1,348	—	40
項目開始期.....	2015年12月	—	2017年4月
項目完成期.....	2016年6月	—	2017年6月

LED照明系統諮詢及維護服務

未完成合約價值(千港元).....	356	176	124
項目開始期.....	2015年5月	2016年5月	2017年5月
項目完成期.....	2016年11月	2018年11月	2018年11月

影音系統的銷售

未完成合約價值(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、澳洲及新西蘭）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。下表載列於所示年度按客戶所在地的地理位置劃分的收益。

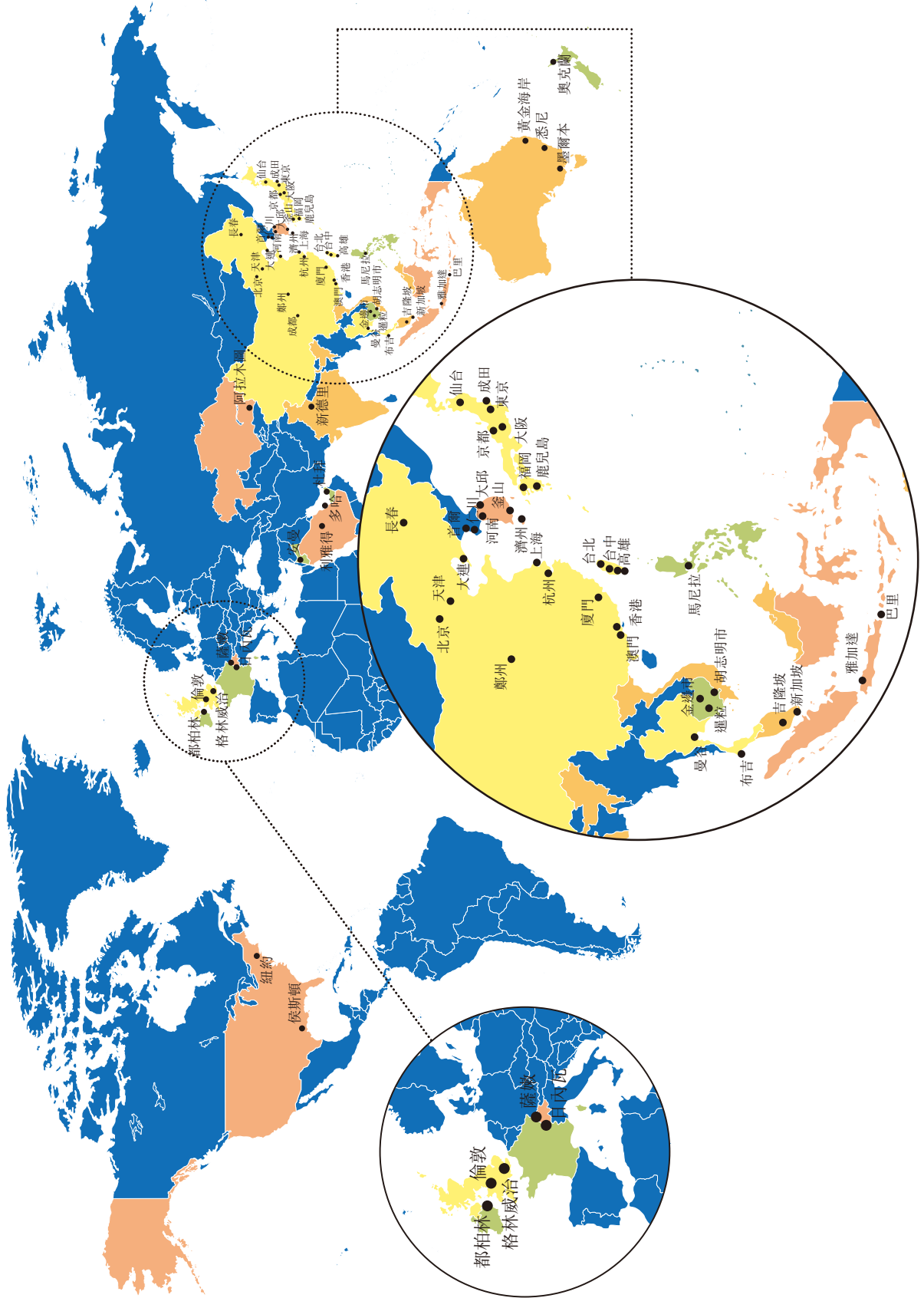
	截至3月31日止年度			
	2016年		2017年	
	(千港元)	佔總額 %	(千港元)	佔總額 %
香港	16,096	38.4	33,008	49.4
中國	42	0.1	8,799	13.2
亞洲其他國家／地區	24,681	58.9	22,696	33.9
歐洲	157	0.4	1,570	2.3
其他	926	2.2	813	1.2
總計	41,902	100.0	66,886	100.0

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	
	2016年	2017年
香港	179	213
中國	19	58
亞洲其他國家／地區	163	249
歐洲	10	3
其他	17	29
總計	388	552

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。

業 務



業 務

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。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知名度。我們參加世界各地的展覽會及展銷會以及路易威登(Louis Vuitton)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。

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，向五大客戶的銷售分別佔收益約41.5%及43.8%，而向最大客戶的銷售分別佔收益約10.8%及11.6%。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。我們已與客戶建立穩固的關係。尤其是，於往績記錄期間，大部分五大客戶已與我們建立至少三年的業務關係。

業 務

下表載列於所示年度五大客戶的詳情。

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
Redwood Interior Pte Ltd.	一名主要於新加坡及馬來西亞經營的為世界知名奢侈品品牌提供產品的室內裝修裝置製造商	銷售LED 照明裝置	4,521	10.8	超過六年
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	9.4	超過六年
客戶A	一間法國奢侈品品牌於澳門的附屬公司，亦為路易威登集團旗下品牌	綜合LED 照明解決方案	3,489	8.3	超過三年
客戶B	一間專注於向世界知名奢侈品品牌提供門面解決方案的國際集團的香港附屬公司，客戶B的主要業務於泰國進行。	綜合LED 照明解決 方案	3,106	7.4	超過九年
客戶C	一間專注於向世界知名奢侈品品牌提供門面解決方案的國際集團的香港附屬公司。	綜合LED照明 解決方案	2,327	5.6	超過十年

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D	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	11.6	超過十年
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	9.5	超過六年
Redwood Interior Pte Ltd.	一間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	8.2	超過六年

業 務

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	一間國際集團以中國為基地的附屬公司，專門為世界知名奢侈品品牌提供門面解決方案。	銷售LED照明裝置	5,221	7.8	超過三個月
客戶F	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	6.7	超過六年

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，惟於2014年6月與路易威登集團訂立供應LED照明裝置的總協議（「總協議」），而該協議已於2017年5月屆滿。於最後實際可行日期，本公司應付路易威登集團的銷售返利撥備為1.5百萬港元。管理層並無於總協議屆滿時延長與路易威登集團訂立的總協議。

於往績記錄期間，概無董事或其各自聯繫人士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。

供應商及分包商

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。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，自五大供應商產生的採購額分別佔直接成本約45.9%及65.0%，及自最大供應商產生的採購額分別佔直接成本總額約21.4%及22.7%。

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。

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。

業 務

於往績記錄期間，概無董事或其各自聯繫人士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。

下表載列於所示年度五大供應商的詳情。

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
Pacific Locus Company Limited	一間香港貿易公司	LED照明裝置	4,044	21.4	超過兩年
Mantic Lighting Co., Limited	一名中國製造商	LED照明裝置及 調光器	2,551	13.5	超過兩年
供應商C	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	超過七年
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	超過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	超過11年

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
Top Semi Electronics Co., Ltd.	一名中國 製造商	LED照明裝置 及調光器	6,487	22.7	超過四年
Mantic Lighting Co., Limited	一名中國 製造商	LED照明裝置 及調光器	3,937	13.8	超過兩年
Guangzhou Weishiao Electronic Equipment Co., Ltd.	一間以中國 為基地的 貿易公司	LED照明裝置	3,619	12.7	超過五個月
Ruizhi Energy Saving Technology Co., Ltd	一間以中國 為基地的 貿易公司	LED照明裝置	3,063	10.7	超過九個月
Pacific Locus Company Limited ^(附註)	一間以 香港為 基地的 貿易公司	LED照明裝置	1,463	5.1	超過兩年

附註：於往績記錄期間，該供應商亦為本集團客戶。進一步詳情請參閱「—客戶與供應商之間的業務重疊」。

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及由我們負責為綜合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

業 務

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配件。截至2016年及2017年3月31日止年度，LED芯片的採購額分別佔直接成本總額6.1%及1.9%。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聯合供應商於香港的附屬公司）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，對我們的大型門面項目而言至關重要。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 — 我們未能準確預測項目所需的時間及成本可能會導致成本超支或甚至於項目出現虧損」。供應商一般授予我們最多30天的信貸期。自2016年7月起，我們若干位於中國的供應商開始根據我們的規格自中國的供應商直接採購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，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。

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，其中一名供應商可能向我們採購零部件。向這名同時為我們供應商的客戶銷售的產品主要包括LED芯片。與該名客戶進行交易的條款與同其他客戶進行交易的條款類似。向該名客戶出具的銷售發票為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)與該名客戶磋商買

業 務

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；(ii)該名客戶的買賣並不相互關連或互為條件；及(iii)我們向該名客戶採購的產品其後並無向其回售，反之亦然。

下表載列於所示期間同時為我們供應商亦為我們客戶的應佔銷售總額及採購總額：

	截至3月31日止年度	
	2016年	2017年
向客戶－供應商銷售(千港元).....	3,641	4,439
自客戶－供應商採購(千港元).....	7,611	6,692

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，可以更好的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。

業 務

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對客戶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，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，我們僅根據認可供應商名單上供應商的過往表現及能力自其採購零部件。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。

業 務

- 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。

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，我們並無經歷對我們有重大不利影響的任何保修索償且並無產生任何保修開支。

機器及設備

於2017年3月31日，我們並無擁有任何廠房及機器。我們的業務過去並未倚賴及預期未來將不會倚重任何機器及設備。

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。

服務／產品	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

業 務

情，請參閱「財務資料 — 主要合併財務狀況表討論 — 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

截至2017年3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。截至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定制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，受益於我們於低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，我們就定制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，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。

業 務

競爭

LED照明解決方案行業高度分散，在香港、亞太區及全球競爭激烈。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8.9%。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，路易威登集團及芬迪(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，路易威登集團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 務

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，我們於香港申請註冊兩個對我們業務屬重要的商標，包括品牌「」及「」。請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料」。

於最後實際可行日期，我們就定制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。

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	工場	2017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 華盛智薈大廈 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「一 監管合規及法律程序 — 監管合規 — 違規事項」。

業 務

僱員

於2017年3月31日，我們於香港擁有32名僱員及於中國擁有三名僱員。按職能劃分的僱員人數如下。

職能	於2017年3月31日 的僱員人數
管理.....	2
工程／品質保證／服務.....	11
財務及行政.....	9
項目管理.....	5
銷售.....	3
材料管理.....	3
研發.....	2
總計.....	35

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。

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。

業 務

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。</p> <p>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。</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業主立案法團或香港租賃物業所包含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可行日期，(i)我們並無接獲政府機關告知IMS512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)節而被任何政府機關處罰；(iii)我們並未接獲香港租賃物業所包含樓宇的註冊擁有人或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章第25(1)節(「建築物條例」)，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>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章第25(1)節(「建築物條例」)，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7月5日訂立臨時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，做總部辦公室用途(「香港辦公室租賃物業」)。</p> <p>我們擬於2017年8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>在我們自香港租賃物業搬遷辦公室後，香港租賃物業將被用作工作間及倉庫，</p>	<p>我們於2017年7月5日訂立臨時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，做總部辦公室用途(「香港辦公室租賃物業」)。</p> <p>我們擬於2017年8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>在我們自香港租賃物業搬遷辦公室後，香港租賃物業將被用作工作間及倉庫，</p>

業 務

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
僱員賠償保險保障不足	違規事件乃由於續新保險的本集團行政及人力資源人員的無意	主有權重收香港租賃物業，而租賃協議將終止。	僅配備需要使用工作間的质量管理、工程部門及研發部門或需要使用本集團倉庫的材料部門的14-15名僱員。
MIS Technology Consultants於若干時間未能就須予保險	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	由於(i)法律顧問認為，我們因未能遵守建築物條例第25(1)節而受到最高刑罰及／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。	鑒於搬遷成本為約1.5百萬港元，我們計劃繼續將香港租賃物業作工作間使用，直至租賃協議於2017年9月13日屆滿。其後，我們擬將工作間及倉庫遷移至其他物業。
			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作間功能後，將相關物業作工作間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節、相關政府租契或相關公契。
			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章第25(1)節建築物條例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。
			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。
			MIS Technology Consultants其後檢視其現有員工數目及保單，並在有需要時向保險公司購買增加受保僱員數目，由2017

業 務

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>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>疏忽及在末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。</p>	<p>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況，尤其是對相對保單監督及進行季度審閱，以確保保單監督的充分保障。</p>

業 務

除上述所披露者外，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採取本節「內部控制」一段所載的多項內部控制措施；(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[編纂]的合適性。

此外，控股股東已訂立彌償保證契據，以共同及個別就（其中包括）本集團任何成員公司於[編纂]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。有關彌償保證契據詳情，請參閱本文件附錄四「E.其他資料—1.稅項及其他彌償」一節。

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起的任何指控或任何罰款或處罰通知；(ii)即使遭提起任何指控，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保證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LED照明工程的特定許可或註冊規定。

法律程序

我們可能不時牽涉入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。

業 務

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控制政策及程序。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（「**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）我們就遵守創業板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，以確保該等內部控制措施有效運作，並與我們業務的增長及良好企業管治慣例保持一致。