

業 務

概 覽

我們是中國智能製造解決方案供應商，專注於精密3D測試解決方案及精密加工解決方案。根據弗若斯特沙利文，2016年，按收益計，我們為中國工業精密3D測試解決方案及精密加工解決方案的第二大智能製造解決方案供應商，市場份額為4.6%。有關更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。我們提供智能製造解決方案以滿足航空、航天、造船、地面運輸車輛及電子行業等高端設備製造商(作為終端客戶)的需要，彼等大部分是國有企業，在其工業產品製造中要求高精密。我們的總部位於廣州，已在北京組建一支技術支持團隊及在中國五個不同地區設立銷售及營銷據點。

我們的解決方案基於項目及按每位客戶的具體技術要求及商業需要而為其量身定製。我們的解決方案包括及融入各種設備及服務，通常涉及解決方案理念及設計、機械、輔助工具及軟件採購、系統安裝及調試到售後服務(如技術支持及培訓)。我們的兩大類解決方案為精密3D測試解決方案及精密加工解決方案：

- **精密3D測試解決方案**一般用於產品開發、反向工程、快速成型及質量控制。其利用攝影測量法及光柵測量原理進行數據收集。其一般分類為靜態3D掃描解決方案及動態3D掃描解決方案，被用於收集不同情況下不同測試對象的數據。靜態及動態3D掃描解決方案均可提供精確測量及生成測試對象的分析數據。於業績紀錄期間，截至2016年及2017年3月31日止年度，精密3D測試解決方案分別佔收益的56.0%及59.3%。
- **精密加工解決方案**一般包括定製電腦數控加工系統，製造過程中透過程序指令實現自動、精密及一致的運動控制。其通常用於複雜形狀、高精度單件加工或中小型多部件生產。於業績紀錄期間，截至2016年及2017年3月31日止年度，精密加工解決方案分別佔收益的44.0%及40.7%。

我們的精密3D測試及精密加工解決方案可按單獨解決方案或綜合智能製造解決方案(合併精密3D測試及精密加工的應用)設計及提供。關於我們的綜合智能製造解決方案，自精密3D測試單元收集的數據首先透過輔助軟件輸入電腦工作站(連接電腦數

業 務

控加工中心)，然後可以分析數據及自動生成各項指令以控制製造程序，從而為終端客戶生產出高精密工業產品。我們尋求向客戶宣傳作為一站式解決方案的綜合智能製造解決方案以把握彼等的潛在需求。

由於我們的智能製造解決方案涉及高端技術，我們極為重視產品研發及質量控制，我們相信其對令我們所提供的解決方案自競爭對手中脫穎而出及維持市場競爭地位而言至關重要。我們的中國附屬公司正於中國申請「高新技術企業」資格認定及預期於2017年年底前獲批此項認定。我們於項目每個主要階段實施嚴苛的質量控制措施，從而以一致的高水準維持優質智能製造解決方案。我們一直與知名高等院校的教授及研究人員進行研發合作。於最後可行日期，我們已註冊八項專利並擁有五項未完成專利註冊。

於業績紀錄期間，我們於截至2016年及2017年3月31日止年度分別產生收益26.0百萬港元及43.5百萬港元。我們截至2016年3月31日止年度的溢利為3.6百萬港元及截至2017年3月31日止年度的溢利為17.3百萬港元。該兩個年度期間，我們的年度收益及溢利分別增長67.5%及376.5%。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們的成功：

提供優質智能製造解決方案的能力

我們有能力提供優質智能製造解決方案。我們認為此能力是我們的關鍵競爭優勢，令我們能夠吸引愈加尋求就測試及機械加工需要外包智能製造解決方案予優質供應商的潛在客戶。

我們能夠於整個經營過程中向客戶提供優質智能製造解決方案。我們已實施嚴格的質量控制政策，確保對項目的研發、採購與安裝流程等主要階段進行質量控制。

我們透過專注解決方案設計在任何項目的早期發揮重要作用，並致力於調查項目可行性及就此與潛在客戶討論。於探索及解決方案設計過程中，我們的銷售及營銷團隊和研發團隊定期拜訪潛在客戶及進行可行性研究，之後多次深入溝通以完全了解彼等的技術要求及商業需要。我們在服務業內客戶過程中獲取智能製造專門知識，並將其與其他行業的重要客戶分享，以改善我們的解決方案質量。

業 務

就採購而言，我們一般向能夠提供精密度及穩定性高於國內品牌且壽命較國內品牌長的海外知名供應商採購機械。該等供應商就其向我們供應的各種產品提供質量證書及一年質保。就售後服務而言，我們提供的售後服務包括執行解決方案後對客戶的技術支持及培訓。我們一般對所提供解決方案提供一年質保。

戰略上選定行業高端設備製造商之知名智能製造解決方案提供商

自2008年成立以來，我們一直專注於提供精密3D測試解決方案予高端設備製造業的公司。我們於2010年擴大業務範圍，開始提供精密加工解決方案。根據弗若斯特沙利文，2016年，按收益計，我們為中國主要工業精密3D測試解決方案及精密加工解決方案的第二大智能製造解決方案供應商，市場份額為4.6%。有關更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。我們的終端客戶主要是航空、航天、造船、地面運輸車輛及電子行業的國有企業，在其工業產品製造上要求高度精密。根據弗若斯特沙利文，我們的多數終端客戶為彼等相關行業的領先公司。

憑藉近乎十年的經驗，我們積累了豐富知識並在中國高端設備製造商樹立了品牌知名度。我們相信此有助我們於智能製造解決方案市場持續獲取成功。

有豐富行業經驗的強大且穩定的管理團隊

我們的主席、執行董事兼行政總裁吳先生在智能製造、加工及工業設計領域擁有逾14年經驗。彼精通我們所提供智能製造解決方案的專業技術知識，並十分了解中國智能製造行業。

在吳先生的帶領下，我們的大多數高級管理人員與我們並肩了逾4年時光。我們的大部分高級管理行政人員在智能製造解決方案及相關行業有逾7年經驗及均取得學士學位。尤其是，我們的技術總監楊教授於工程及製造研發方面有逾40年經驗及自2013年7月起一直在本集團任職。我們認為，我們的高級管理人員成功管理業務及取得業務增長。

有廣泛市場觸角的戰略位置銷售團隊

終端客戶分散於中國各省。除廣州及北京的辦事處外，我們亦在西安、重慶、南京、長沙及長春建立銷售及營銷據點以覆蓋中國五個不同地區。在策略上，我們將銷售人員安置於經甄選過的高端設備製造業(如航空、航天、造船、地面運輸車輛及電子行業)

業 務

潛在客戶所在的城市。各個地區安排專門的本地銷售人員服務現有及潛在客戶。憑藉我們的廣泛市場範圍，我們能夠聯絡上客戶，應其請求及時提供服務。我們當地的業務令我們更加靠近客戶，由此獲得關於客戶要求及市場趨勢的一手情報，並能夠快速應對客戶需求。

我們相信覆蓋廣泛市場範圍的高效銷售及營銷團隊有利於我們維護與現有客戶的關係及具備優勢獲得未來合約。

智能製造應用的紮實專有知識連同與知名高等院校的教授及研究員的有效合作

我們的技術總監楊教授在工程及製造研發方面有逾40年經驗。彼獲得多項嘉獎，認可其研究及發明項目的成就，加入本集團前是華南理工大學的講師。我們的研發團隊有豐富專業技術知識，所有團隊成員均具備工程專業學士或以上學位。憑藉紮實專有知識，我們致力於研發各種智能製造應用及解決方案設計以提高解決方案的適用性及質量。於最後可行日期，我們擁有8項註冊專利，並有5個發明專利待註冊。

透過與高等院校教授及研究員合作，我們啟動及牽頭產品研發項目。於業績紀錄期間，我們與華南理工大學及太原工業學院合作，亦與新加坡一所理工大學的一名教授合作。我們透過合作取得院校資源，包括但不限於校內技術機械、指定諮詢團隊提供技術問題指導及授權使用資源及設施(如研究測試設施)。於業績紀錄期間，我們截至2016年及2017年3月31日止年度的外包研發開支分別為1.8百萬港元及1.6百萬港元，而我們與華南理工大學合作成功發明了三項技術應用。憑藉高等院校的更多資源，我們能夠有效利用其專業技術知識。我們相信，我們能夠利用相關合作進一步擴充實力、開發新技術及了解最新技術發展。

業 務

業務策略

我們的目標是成為中國一流智能製造解決方案提供商。我們透過實施如下策略尋求繼續提高市場份額及認知度：

緊跟與本行業相關的最新技術變革及保持技術優勢

我們擬持續建設我們的知識庫，進一步擴充智能製造解決方案及最新技術的專業知識，以期改進提供予客戶的智能製造解決方案的質量及價值。我們定期為重要客戶組織資訊共享研討會。我們擬透過組織定期研討會加強與客戶的資訊共享，並透過參加更多相關本地及國際展覽會加強與智能製造行業同行的資訊共享。我們尋求繼續保持最新的解決方案組合及技術，並與客戶保持密切溝通便於對我們客戶需求進入深入了解，以此開發及推出新智能製造解決方案設計。

建立我們的自身研發設施

我們深信，易於適應市場及技術變革和應對客戶需求的能力就我們的業務增長而言實屬重要。因此，我們進一步投入智能製造應用領域的研發。我們透過與高等院校合作或在終端客戶工作場所進行研發，且我們尚未自行建立大型研發設施。為了提高研發能力，我們計劃透過建立自身實驗室及購買精密3D測試設備加大研發投入。我們擬於2019年前在廣州及北京建立研發中心，將以[編纂]的[編纂]悉數撥款。關於[編纂]的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

透過擴大團隊規模、提升內部管理能力及擴大銷售覆蓋區域的方式擴大業務營運

我們尋求鞏固於中國的市場地位並增加市場份額。我們計劃頻密參訪客戶以了解我們的客戶需要，以提高其滿意度。我們於五大地區周邊的西安、重慶、南京、長沙及長春等城市擁有銷售及營銷業務，並有意在此設立銷售辦事處。我們亦計劃於其他省份，如潛在客戶所在的內蒙古及山西擴展我們的業務。我們擬透過在中國不同省份招聘人才以擴充銷售及營銷團隊和研發團隊。我們尋求擴大銷售隊伍，以便我們可以接觸更多客戶與及時提供服務。我們亦擬招聘更多行政及財務人員並提供培訓以提升內部管理及經營效率。我們計劃擴大我們在北京、廣州及香港的辦事處面積以容納與日俱增的團隊人數。

業 務

開發及推廣綜合智能製造解決方案

我們的智能製造解決方案為精密3D測試及精密加工解決方案。過往客戶委聘我們提供其中一個解決方案或分別提供兩個解決方案。因愈加需要效益及效率，我們計劃向客戶推廣綜合智能製造解決方案的使用，其在一個解決方案中綜合了精密3D測試及精密加工的技術。綜合智能製造解決方案進一步整合現有智能製造解決方案，綜合精密3D光學掃描儀系統及定製電腦數控加工中心與兼容軟件及輔助工具。精密3D光學掃描儀系統收集的數據可直接傳輸至電腦數控加工中心進行處理。因此，其通過充分利用製造工藝3D測試的結果可為客戶提供測試及機械加工所需的一站式解決方案。我們未來業務的發展重點是綜合智能製造解決方案。

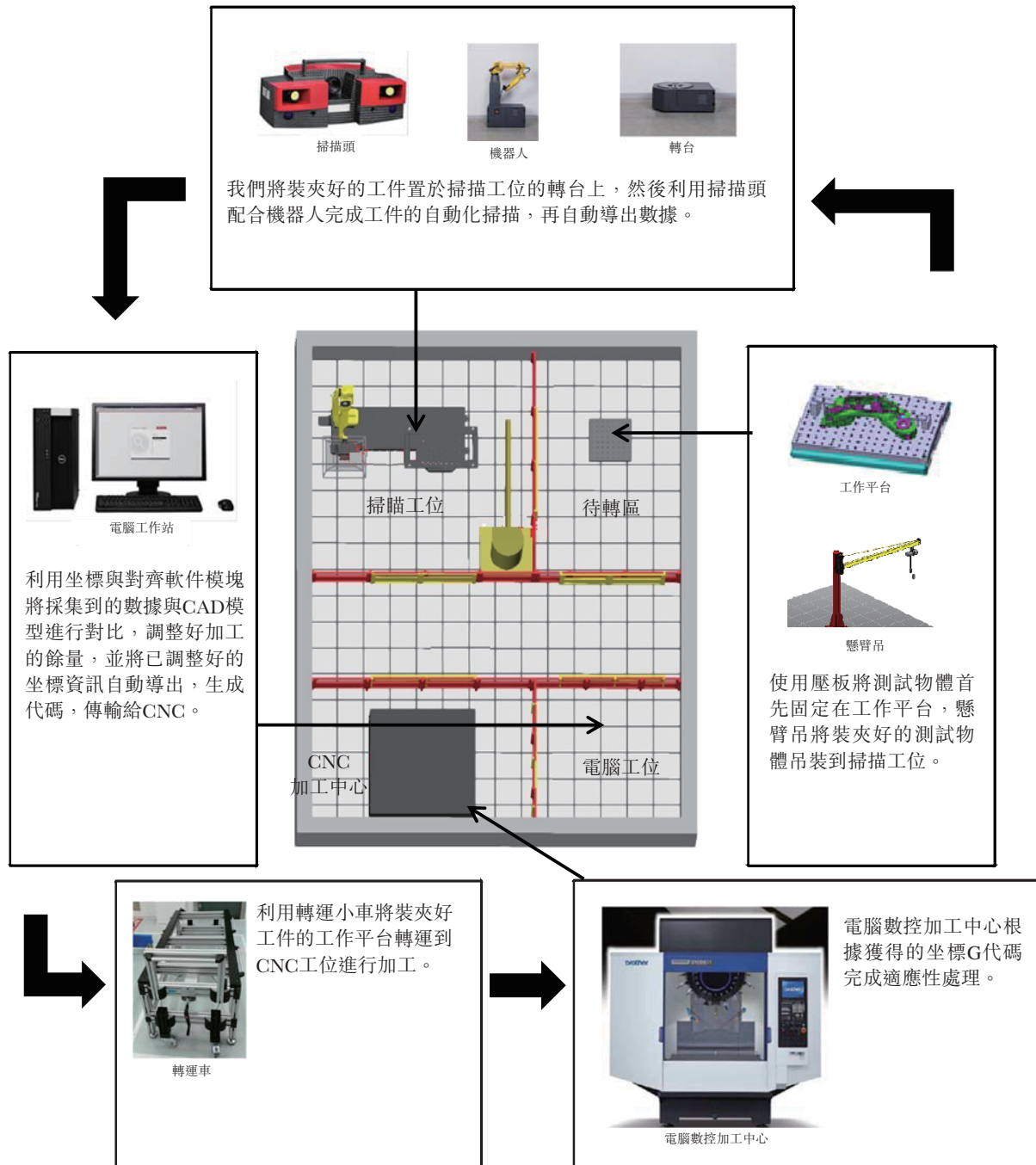
業務

業務模式

我們主要為生產中需要高精密水平的工業產品(如精密澆鑄零件及金屬快速成型零件)的測試或製造提供增值解決方案。我們的解決方案根據每位客戶的具體技術要求及商業需要量身定做。我們的解決方案包括及融入各種設備及服務，通常涉及可行性研究、解決方案理念及設計、採購機械、輔助工具及軟件、系統安裝及調試到提供售後服務(如技術支持及培訓)。

業 務

我們的智能製造解決方案一般以各種機械、輔助工具及軟件交付以滿足客戶的工作環境及技術要求，使用壽命在適當維護的情況下一般很長。下文載列我們綜合智能製造解決方案的流程圖：



業 務

我們將進行一系列測試及調試，以確保在終端客戶工作場所實施的集成系統已達到與我們終端客戶所訂技術協議載列的技術標準。我們亦將向終端客戶提供關於測試或機械加工系統的詳細技術流程計劃連同設備配置方案，這可保證測試及機械加工的位置及準確的重複。

終端客戶主要是中國的國有企業及選定行業的高端設備製造商。下文載列業績紀錄期間按終端客戶行業劃分的收益：

	截至3月31日止年度					
	2016年			2017年		
	收益 千港元	佔總 收益 的 % %	終端 客戶 數目	收益 千港元	佔總 收益 的 % %	終端 客戶 數目
航空	不適用	0.0	0	7,594	17.5	3
航天	不適用	0.0	0	12,459	28.6	2
造船	16,779	64.6	2	21,716	49.9	5
地面運輸車輛	7,906	30.5	1	1,399	3.2	1
電子	1,278	4.9	3	324	0.7	3
合計	25,963	100	6	43,492	100	14

業 務

根據現有業務模式，我們主要提供兩類解決方案，即精密3D測試解決方案及精密加工解決方案。我們有能力提供獨立智能製造解決方案或綜合智能製造解決方案，包括靜態3D掃描解決方案及加工解決方案。下文載列業績紀錄期間按解決方案類型及性質劃分的收益：

按解決方案類型劃分的收益

	截至3月31日止年度					
	2016年			2017年		
	收益 千港元	佔總 收益 的% %	毛利率 %	收益 千港元	佔總 收益 的% %	毛利率 %
精密3D測試解決方案：						
靜態3D掃描	6,622	25.5	59.0	18,605	42.8	75.1
動態3D掃描	7,906	30.5	39.8	7,201	16.5	78.5
整體精密測試解決方案	14,528	56.0	48.6	25,806	59.3	76.0
精密加工解決方案	11,435	44.0	23.1	17,686	40.7	34.5
全部解決方案	<u>25,963</u>	<u>100.0</u>	37.4	<u>43,492</u>	<u>100.0</u>	59.1

按性質劃分的收益

	截至3月31日止年度	
	2016年	2017年
	千港元	千港元
精密3D測試解決方案：		
銷售設備	13,287	23,300
技術服務	1,241	2,506
	<u>14,528</u>	<u>25,806</u>
精密加工解決方案：		
銷售設備	10,387	16,127
技術服務	1,048	1,559
	<u>11,435</u>	<u>17,686</u>
	<u>25,963</u>	<u>43,492</u>

精密3D測試解決方案

精密3D測試解決方案一般用於產品開發、反向工程、快速成型及質量控制。精密測試可被用於靜態及動態物體，並可由三個不同系統完成，即非接觸式3D光學掃描儀系統、綜合測量分析系統及非接觸式3D變形測量系統。

業 務

靜態3D掃描解決方案

非接觸式3D光學掃描儀系統／解決方案

非接觸式3D光學掃描儀系統是高效數據收集設備，可透過攝影測量法及光柵測量原理提取物體的3D數據而不接觸物體。擁有不同透鏡的掃描儀系統使用可見光收集數據，將特定光柵條紋投射至測試物體的表面，而高清CCD數字相機抓拍光柵干涉條紋。

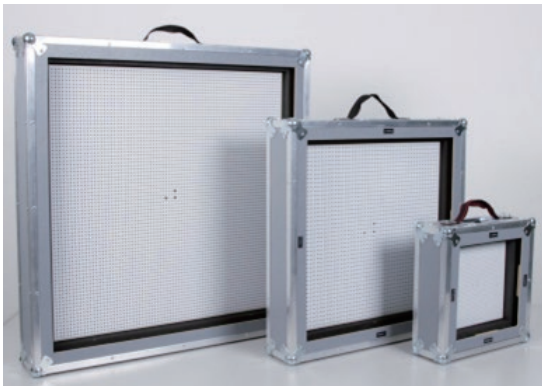


數據收集模塊

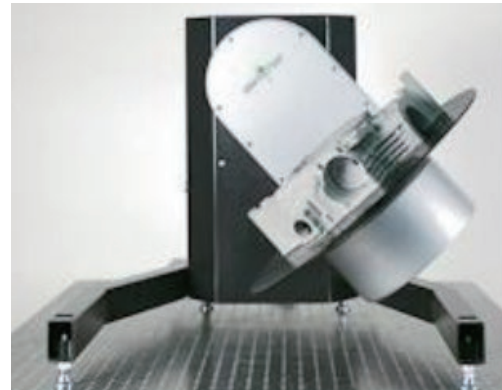


控制模塊

我們的解決方案整合了帶各種輔助工具的掃描儀系統，如校準陶瓷板及全方位測試轉台以及高精度測量圖形處理軟件。綜合系統可區分掃描數據與原數據之間的差異及以彩色圖表顯示差異，為高端及精密的解決方案，可測試複雜及不規則靜態物體。與傳統測量系統相比，其可在很短的時間內收集大量數據而不擾亂測試物體的表面，高度自動化及靈活，融入不同解決方案的設計。

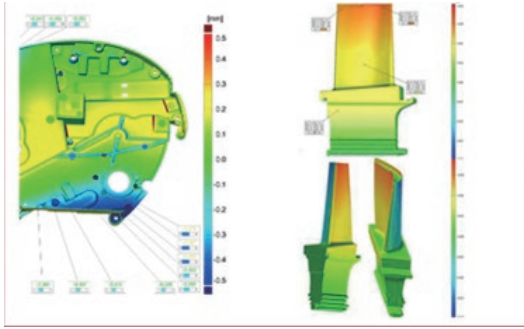


陶瓷板

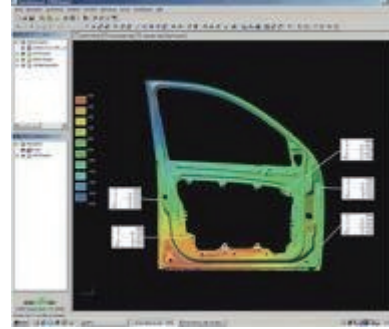


轉台

業 務



彩色圖表

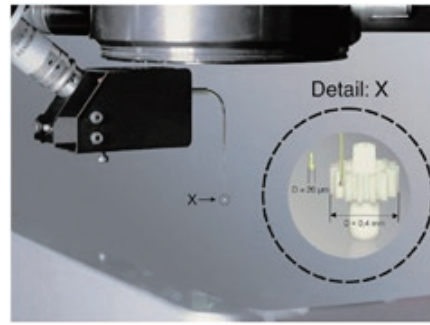


彩色圖表

綜合3D測量分析系統／解決方案

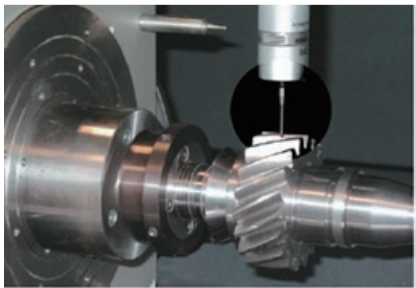


綜合3D測量分析系統



光纖傳感器

綜合測量分析系統在光學探針中融入了機械探針，有光學投影儀、顯微鏡及接觸式坐標測量器的全部功能，廣泛用於產品質量控制、初次檢測、工具檢驗及實驗室內更加複雜的測試要求。其測量範圍介乎數十毫米至數米，測量精度介乎數微米至100納米，測量解析度高達1納米(0.001微米)及可整合逾10個測量傳感器。該系統可提供非常細小的特殊精細件的精密測量。



接觸式測量系統



機械傳感器系統

業 務

動態3D掃描解決方案

非接觸式3D變形測量分析系統／解決方案

非接觸式3D變形測量分析系統廣泛用於產品開發及測量領域，可收集兩種動態情況(即振動及變形)下測試物體的3D數據，並提供數據分析。在不接觸測試物體的情況下，即可收集大量數據，亦可分析不同情況下物體的變化。

對比傳統測試方法，該系統可精準確定特定小點以在移動情況下進一步測試，大幅提高效率。即使在高溫及高速情況下該系統亦可提供微米級高精密測量，測量面介乎數毫米至數米。其常被用於產品開發測試期間的動態物體，如汽車衝擊測試。

綜合動態3D掃描解決方案根據不同客戶的具體要求而開發，可能在測量裝置模式、輔助工具類型、機械平台及環境光源等環境設計、測試物體的表面處理流程及各類圖像測量、控制、後期處理、測試及模態分析軟件模塊方面各有差異。



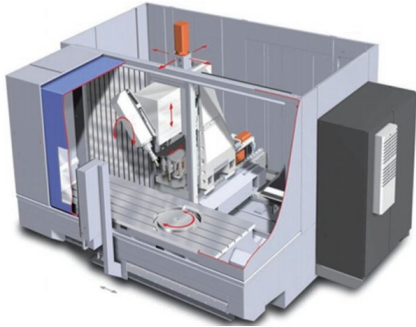
非接觸式3D變形測量分析系統

業 務

精密加工解決方案

精密加工解決方案一般包括定製電腦數控加工系統，令客戶在工業產品方面擁有協調一致、精確及可預測的製造解決方案。

定製電腦數控加工中心／系統



定製電腦數控加工中心



輔助定位模塊

定製電腦數控加工系統為高精密自動電腦數控垂直及臥式加工中心，實現製造程序中的自動、精確及協調一致的運動控制，透過可傳譯數學或數值數據輸入內容的程序指令控制運動。其主要包括定製加工中心模塊、輔助定位模塊及坐標轉換模塊。客戶可迅速將精密測試系統收集的數據傳輸至電腦數控加工中心，且該中心可安裝不同加工程序以處理各類加工材料。其透過製造程序的自動化提供精確重複性規格參數、提高生產效率及節約時間以及提高製造靈活性。定製電腦數控加工中心可在相同中心使用不同切割速度及切割深度的各種工具進行多項機械加工作業。該系統更加適用於複雜形狀、高精密單件加工或中小型多部件生產。

業 務

項目

下文載列(i)業績紀錄期間各年我們的完工項目及收益貢獻及(ii)各年度進行中項目及其收益貢獻的詳情。

	完工項目				進行中項目				截至 2017年 3月31日 估計未 完成合約 金額 千港元
	截至 3月31日止年度 完工項目數目		截至 3月31日止年度 確認的收益		截至 3月31日 進行中項目數目		截至 3月31日止年度 確認的收益		
	2016年	2017年	2016年	2017年	2016年	2017年	2016年	2017年	
			千港元	千港元			千港元	千港元	千港元
精密3D測試 解決方案	6	7	5,855	5,752	4	9	8,673	20,054	17,867
精密加工 解決方案	2	5	6,839	17,686	2	0	4,596	0	0
合計	8	12	12,694	23,438	6	9	13,269	20,054	17,867

於業績紀錄期間，我們一直專注於提供精密3D測試解決方案及精密加工解決方案並已完成20個項目，其中合共36.1百萬港元已於截至2017年3月31日止兩個年度確認為收益。我們項目的完工週期長及可能結轉至下一個財政年度。下表概述我們於業績紀錄期間結轉及獲得的項目總數和各期間待結轉的項目總數：

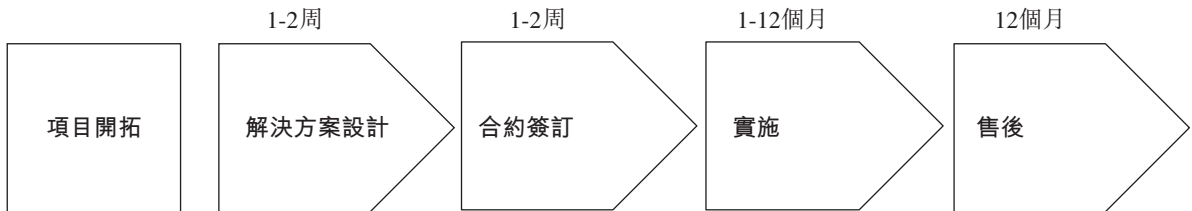
	截至2016年3月31日止年度			截至2017年3月31日止年度		
	精密 3D測試 解決方案	精密加工 解決方案	合計	精密 3D測試 解決方案	精密加工 解決方案	合計
結轉的項目數目	3	3	6	4	2	6
額外獲得的項目	7	1	8	12	3	15
項目總數	10	4	14	16	5	21
待結轉的項目數目	4	2	6	9	0	9

於2017年3月31日，我們並無任何進行中的精密加工解決方案項目，乃因我們一直專注於取得一般具有較高利潤率的精密3D測試解決方案新項目。儘管如此，我們將繼續挖掘客戶需求(包括精密加工)，預計於2017年第四季度前取得一個或以上新精密加工解決方案項目。於最後可行日期，我們有五個進行中項目，估計未完成合約總金額為16.7百萬港元。

業 務

營運流程

儘管每個解決方案為獨特及迎合客戶要求而定製，但我們有系統性營運流程以維持所提供服務的質量。下圖說明智能製造解決方案的營運流程：



- 開拓潛在客戶及項目
- 協助潛在客戶進行可行性研究
- 潛在客戶招標邀請
- 持續與潛在客戶溝通及了解其需求
- 設計解決方案
- 規格輸入
- 設備配置設計
- 選擇供應商
- 實施計劃設計
- 提交投標書
- 與客戶聯絡及確認技術要求
- 簽訂技術協議
- 簽訂客戶合約
- 物色供應商及簽訂供應商合約
- 確定及實施解決方案
- 採購
- 設備交付
- 安裝
- 調試
- 檢查
- 進行技術培訓
- 取得最終驗收證明
- 提供維護服務
- 提供技術支持

營運流程

中國的典型智能製造解決方案項目通常在獲授招標項目後需要約兩至十二個月完成，視乎系統解決方案複雜性及所需技術規格而定。

籌備解決方案時，我們定製各項解決方案設計並在機械內融入我們自身的技術應用以供最終實施。我們的營運流程主要涉及開拓潛在客戶及項目、接收招標邀請、設計解決方案及備製投標文件、簽署客戶及供應商合約、確定及實施解決方案以及提供培訓和維護服務。

業 務

智能製造解決方案的營運流程包括如下步驟：

- **開拓潛在客戶及項目。**我們透過銷售及營銷人員的努力並透過現有客戶的推介，從各種來源(如定期組織產品研討會)開拓潛在客戶及項目。一方面，我們的銷售及營銷團隊收集關於新潛在客戶及項目的資訊。另一方面，我們一直向其提供服務的客戶會因新技術需求委聘我們或不時推介新客戶及項目予我們。我們將根據各項因素開拓及決定可行性項目，包括但不限於我們有競爭力的技術及定價優勢、可用人員及技術、潛在客戶的聲譽、項目大小、期限及可用預算。當我們初次了解潛在客戶有意安裝系統以測試組件或建立裝配生產線或修改或改進現有生產線時，我們通常與潛在客戶簽訂合作備忘錄。備忘錄充當我們的潛在終端客戶與我們合作意向的確認書，據此，我們同意為潛在終端客戶進行可行性研究，並於需要時提供技術支持。其亦載有於簽訂合約後將納入我們解決方案的服務及保密條款。於簽立備忘錄後，我們的銷售及營銷人員與研發人員將與彼等持續溝通一段時間以完全了解其業務環境及技術需求，並協助其進行可行性研究。此為我們關鍵營銷策略之一，進而令我們能夠於招標過程中提供符合該終端客戶獨特規格的適當解決方案設計及之後預算。於開拓階段及實際工作開始前，我們的員工將就我們的解決方案如何解決潛在終端客戶面臨的技術難題向彼等提供意見及建議，此一般涉及數次會議及反饋會議。
- **接收潛在客戶的招標邀請文件。**儘管我們可能於開拓及確定項目後直接與潛在終端客戶磋商合約條款，但我們一般藉通過我們終端客戶(主要為國有企業)所要求的公開招標程序取得客戶合約。潛在客戶將透過招標代理向公眾發佈其招標邀請文件，而招標邀請文件通常包括解決方案的一般及技術要求、所需文件及篩選標準。
- **設計解決方案及提交投標書。**然後我們將研究招標文件，並與潛在客戶進一步深入溝通以了解實際需求。根據客戶的技術需要及要求，我們的研發團隊開始設計解決方案並輸入相關規格至解決方案。典型的智能製造解決方案包括設計整個測試或加工系統、決定所需設備的配置、製定實施計劃以及採購

業 務

設備及提供技術培訓。於此設計階段，我們並無進行任何產品採購或物理測試。我們的研發人員將根據彼等的經驗在電腦上初步設計及模擬解決方案。為了設計初步解決方案，我們可能需增加實地拜訪及會見潛在客戶次數以更好地了解其技術要求及工作條件。我們的採購團隊亦將評估及比較市場上的可用產品(軟件及硬件)並邀請各供應商報價。隨著初步解決方案準備妥當，我們將提交投標書，一般須提供關於我們的財務狀況、業務經營、往績記錄和可用人員及設備的信息，以滿足投標書所列的要求。

- **獲判予招標項目及簽訂合約。**潛在客戶將根據各項因素評估所有提交的文件，包括投標價、競標人的財務及技術資質、可用設備及符合技術規格要求。一旦我們中標，我們將接獲招標代理代表客戶發出的中標通知。我們的客戶或因所需的相關進出口牌照而與我們一直聯繫的終端客戶不同。彼等大多數為我們的終端客戶的聯屬集團成員公司。我們客戶或會連同我們的終端客戶或單方面與我們簽訂合約，當中未必訂明我們終端客戶的身份。儘管如此，我們會與終端客戶磋商技術要求及相關合約條款。我們將首先與終端客戶簽訂技術協議而該協議包含所有重要條款(如詳細技術要求、檢驗方法、維護期間及培訓細節)。然後我們一般於一個月內與我們的客戶簽訂商業協議(包含支付細節及其他商業條款)。所購設備將於客戶合約簽署後確認。然後我們將與各供應商簽署供應商合約確認價格、交付日期、供應範圍及支付方式。
- **確定及實施解決方案。**實施程序包括製定詳細智能製造解決方案、向本地或海外供應商採購產品、與終端客戶及供應商協調、安裝及檢查系統、對終端客戶提供技術培訓及負責該等工作的整體管理。

我們的解決方案根據每位終端客戶的工作環境及其技術要求量身定製。因此，我們將於合約簽署後與終端客戶持續溝通及密切合作以修改智能製造解決方案設計。解決方案在進入下一階段前每個主要階段均須進行檢查及取得批准。最終智能製造解決方案通常包含關於使用系統的詳細程序、設備配置解決方案及人員管理解決方案。

我們的採購團隊負責向各供應商採購所有相關機械、輔助工具及軟件並安排交付事宜。我們將跟進採購訂單的生產及物流情況。機械將直接從供應商交付至終端客戶工作場所，而我們的研發人員將根據我們終端客戶規格安裝、

業 務

調試及檢查設備。這亦包括整合輔助工具及安裝軟件程序以形成綜合測試或加工系統。我們可能會讓供應商參與精密加工解決方案的實施過程。於我們及終端客戶順利檢查及測試後，我們將移交系統予終端客戶而終端客戶將於最終檢驗後出具項目最終驗收證書。

- **提供培訓及維護。**實施解決方案後，我們將連同供應商為終端客戶的員工提供三至六天現場培訓課程，包括妥當使用機械及基本維護技能。我們的供應商可能參與提供精密加工解決方案的培訓及維護。我們一般會為終端客戶提供自項目最終驗收證書出具日期起計12個月的質保期。於此質保期，我們根據合約條款就我們工作上的任何缺陷負責，並將提供維護服務及更換必要機械零件。我們亦將於需要時提供免費的技術及應用支持。我們努力確保終端客戶裝備妥當以便其運作新測試或加工系統，作為我們售後服務的一部分，我們與終端客戶保持密切聯繫以了解測試或加工系統的現時運作狀況。

生產設施

於業績紀錄期間，由於我們的業務模式不需要任何生產，故我們並無任何生產設施。解決方案所需所有機械與輔助工具及軟件均採購自選定供應商。我們委聘國際供應商生產機械及委聘本地供應商提供輔助工具。我們根據客戶訂單向選定供應商發出生產訂單，而彼等根據我們要求的規格提供機械或輔助工具。

採購

我們的採購團隊負責根據我們的業務需求採購機械、輔助工具及軟件。我們透過在中國、香港及英屬處女群島註冊成立的四間附屬公司進行採購。我們的中國附屬公司負責從中國採購部件，香港及英屬處女群島附屬公司主要負責從海外採購部件。該安排可簡化及方便我們進行國際貿易業務。我們的四間附屬公司可直接就解決方案的外部銷售與客戶簽訂合約，四間附屬公司之間並無集團內公司間銷售。

主要供應品

我們主要從海外製造商或透過其在香港及中國的代理採購機械，而在中國主要採購輔助工具。我們的軟件採購自國內外供應商。我們採購的主要機械是用作精密測試的非接觸式3D光學掃描儀系統、綜合測量分析系統及非接觸式3D變形測量系統，以及用作精密加工的定製電腦數控加工中心。關於精密3D測試，我們將從各供應商選擇購

業 務

買符合終端客戶需求的產品，並以各類輔助工具及軟件整合選定產品以形成完整測試系統。關於精密加工，我們將與供應商訂立技術協議，載列所需機械的具體配置及確保各電腦數控加工中心為客戶量身定製並能符合彼等的要求。

輔助工具可能因項目不同而各異，視乎客戶的實際需求而定，並可能包括不同工裝夾具、一般用途組件、表面處理用品等。所用軟件亦因項目而異。我們採購如編程軟件及反向工程軟件等各類軟件以供後期處理及數據分析。

客戶有權在招標邀請文件內設定將要採購的機械的規格或質量要求，但彼等一般不會指定項目的任何供應商。作為智能製造解決方案提供商，我們將選擇及推薦合適的機械予客戶，並尋求通過將各輔助工具及軟件融入一個定製系統的方式優化機械的功能。因此，我們將根據所簽技術協議採購各種機械、輔助工具及軟件作系統集成之用。

下表載列業績紀錄期間我們部件(包括機械、輔助工具及軟件)的成本明細。

	截至3月31日止年度			
	2016年		2017年	
	千港元	佔部件 總成本的%	千港元	佔部件 總成本的%
機械	14,760	94.1	16,065	95.5
輔助工具	437	2.8	452	2.7
軟件	488	3.1	309	1.8
合計	<u>15,685</u>	<u>100.0</u>	<u>16,826</u>	<u>100.0</u>

選擇供應商

我們的採購團隊一般從我們向其採購機械、輔助工具及軟件的供應商中選擇及存置合格供應商名單。這令我們能夠在現有供應商設定的價格高於我們可接受的水準時，或供應短缺或延遲，或供應商未能根據我們的採購計劃交付機械、輔助工具或軟件，或未能達到我們的質量標準的情況下，向替代供應商採購機械、輔助工具或軟件。這亦令我們可降低對任何單一供應商的倚賴。

業 務

我們對不同供應品有不同選擇程序。對於小額部件(如輔助工具及軟件)，我們的採購團隊將選擇及詢問不同供應商以作比較，然後我們的研發團隊將評估供應商所提供樣品的質量，而我們的銷售及營銷團隊將與合格供應商簽署供應商合約。

對於大額部件(如測試機械及電腦數控加工中心)，我們的採購團隊將與研發團隊合作對各潛在供應商的聲譽、產品質量、管理能力、供應能力、價格及售後服務(包括其他甄選標準)進行評估。

供應合約的主要條款

我們的供應合約一般是一次性交易，乃因我們僅根據客戶訂單採購部件並根據客戶規格就各項目採購各種部件。供應合約一般規定協定的價格及數量。有關機械的供應合約亦規定技術規格、貨運時間、包裝方式、運輸、保險、質量保證及申索方面的各項要求。我們的機械供應商通常不會給予任何信貸期。我們一般透過銀行匯款或信用證結算採購機械的到期款項。就銀行匯款付款而言，我們通常須於簽署供應合約時預付合約價值的10%至30%，餘額將於付運前或交付時支付。由於大多數供應合約是一次性交易及我們通常於訂立銷售合約前獲得供應商的報價，我們通常可將採購成本增幅轉嫁至客戶。

供應商

儘管我們一般並無與供應商訂立長期供應合約，但我們相信與主要供應商已建立良好關係。由於我們的採購視乎具體項目而定，我們於業績紀錄期間的採購並不倚賴任何特定供應商。我們的機械主要購自海外製造商或透過其香港及中國代理採購。輔助工具主要購自中國，而軟件購自國際及本地供應商。於業績紀錄期間，我們並無遇到採購短缺或延遲的情況。

於業績紀錄期間，我們的五大供應商包括國際及本地的機械及輔助工具製造商及銷售代理。截至2016年及2017年3月31日止年度，向我們的五大供應商的採購額分別佔我們銷售成本的93.6%及94.2%。截至2016年及2017年3月31日止年度，向我們的最大供應商的採購額分別佔本集團截至2016年及2017年3月31日止年度銷售成本的46.9%及58.8%。我們於業績紀錄期間的全部五大供應商均是獨立第三方。

業 務

關於我們於業績紀錄期間各期間的五大供應商的更多詳情載列如下：

供應商名稱	總部地點	主要業務	關係 起始年份	供應商成為 五大供應商 之一的期間及 佔銷售成本的 概約百分比
供應商A	德國	製造機床及機件	2014年	2016財年：46.9% ⁽¹⁾
供應商B	香港	銷售高精密測試 機械及軟件	2015年	2016財年：18.6% ⁽²⁾
供應商C	北京	製造及銷售工業 高精密測試機 械及軟件	2014年	2016財年：15.5% ⁽³⁾
供應商D	香港	銷售機床、高精 密測試機械及 軟件	2013年	2016財年：9.6% ⁽⁴⁾
供應商E	以色列	銷售處理軟件	2014年	2016財年：3.0% ⁽⁵⁾
供應商F	上海	生產機床及機械 零部件	2015年	2017財年：58.8% ⁽⁶⁾
供應商G	德國	銷售專業及高精 密機械	2013年	2017財年：23.7% ⁽⁷⁾
供應商H	上海	銷售高精密測試 機械及軟件	2017年	2017財年：7.9% ⁽⁸⁾
供應商I	重慶	銷售機床配件及 硬件	2016年	2017財年：2.5% ⁽⁹⁾
供應商J	重慶	銷售及開發電腦 軟件及硬件； 提供電腦技術 諮詢服務	2016年	2017財年：1.3% ⁽¹⁰⁾

業 務

附註：

- (1) 供應商A並非我們2017年的五大供應商。於截至2017年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (2) 供應商B並非我們2017年的五大供應商。於截至2017年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (3) 供應商C並非我們2017年的五大供應商。於截至2017年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (4) 供應商D並非我們2017年的五大供應商。於截至2017年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (5) 供應商E並非我們2017年的五大供應商。於截至2017年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (6) 供應商F並非我們2016年的五大供應商。於截至2016年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (7) 供應商G並非我們2016年的五大供應商。於截至2016年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (8) 供應商H並非我們2016年的五大供應商。於截至2016年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (9) 供應商I並非我們2016年的五大供應商。於截至2016年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。
- (10) 供應商J並非我們2016年的五大供應商。於截至2016年3月31日止年度，我們並無向其採購任何原材料。

於業績紀錄期間，我們的供應商集中乃因我們的業務屬以項目為基礎及我們向供應商的採購通常為根據客戶要求不同規格的一次性交易。由於我們的採購視乎具體項目而定，故我們並不依賴任何一名供應商。

我們的董事、彼等的聯繫人或股東(持有本公司已發行股本5%以上者)於業績紀錄期間概無持有任何五大供應商的任何股權。

業 務

存貨控制及交付安排

存貨控制

我們已採納零存貨政策。由於所有採購訂單根據客戶訂單發出，我們一般於客戶合約簽署後按背對背基準採購機械、輔助工具及軟件。所採購的機械及輔助工具一般直接交付至終端客戶的工作場所以供安裝，因此我們於業績紀錄期間並無任何存貨。

交付安排

我們的供應商通常就我們所購貨品以空運方式交付，而我們承擔運輸成本。所購貨品直接交付至中國各省的終端客戶。相關貨運單據及交付的其他條款將列入供應商合約。供應商將於貨運日期前三天通知我們合約編號、貨品名稱、數量、包裝件數、總重量、總量、航班號碼及發貨日期。我們負責與製成品交付相關的風險並須承擔貨品在交付過程中損壞的任何損失或其他責任。我們就從海外供應商採購的各項機械購買至少相當於貨運價值110%的保單，並無收到因交付成品引致的任何法律申索。

銷售及營銷

銷售及營銷策略

我們的目標客戶主要是中國選定行業的高端設備製造商，其在過往數年快速發展及一般對我們的服務有需求，需要我們提供解決方案以解決彼等於製造過程中面臨的技術難題。因此，我們致力於實施我們的銷售及營銷策略，如對終端客戶的業務需求進行深入了解及維持與終端客戶的良好關係。此為是我們銷售及營銷策略的主要組成部份。為維持與我們終端客戶的良好關係，我們的銷售及營銷團隊與我們的研發團隊定期拜訪主要終端客戶，與客戶進行深入溝通。通過拜訪終端客戶，我們可全面了解彼等目前的技術需求、推廣我們的解決方案並獲悉客戶業務的最新發展情況以及持續需求。

我們亦會在終端客戶的工作場所開展研發活動，此可能會帶來進一步的商機，以及一方面讓終端客戶了解我們最新產品開發活動，另一方面可收集市場數據。我們不時為部分主要終端客戶組織研討會，介紹我們的技術及豐富彼等的技術知識。

業 務

由於我們的業務性質，我們的銷售及營銷人員需掌握我們解決方案的專業技術知識，且須與我們的研發團隊密切合作，將我們的智能製造解決方案呈現予終端客戶並向彼等提供售後服務。我們在北京安排技術支持團隊，並在全國五個不同地區(即西安、重慶、南京、長沙及長春)進行銷售及營銷業務，因而可及時與終端客戶聯絡並提供技術服務。我們的銷售及營銷團隊由北京的許文明先生領導。許先生亦為本集團副總經理兼研發團隊及質量控制團隊成員，已在本集團供職將近七年。

我們相信，我們的策略能讓我們形成強大而穩定的銷售力量，可即時應對市場發展及向終端客戶提供優質的銷售與售後服務。

銷售投標

雖然我們可在開拓項目後與潛在客戶直接磋商，但我們通常藉通過我們大部分終端客戶(為國有企業)所要求的招標程序取得客戶合約。我們須根據招標邀請文件所列的指示呈交投標書。然後，根據綜合評分制度，我們的潛在客戶將基於多項因素甄選供應商，包括價格、技術可用性、聲譽及所提供服務。於業績紀錄期間，我們截至2016年及2017年3月31日止年度的中標率分別為66.7%及100.0%。下文載列業績紀錄期間我們的中標率概況：

	截至3月31日止年度	
	2016年	2017年
遞交投標數目	3	10
獲授投標數目	2	10
中標率	66.7%	100%

於截至2016年3月31日止年度，我們實施14宗項目，其中6宗為自前年結轉的項目及8宗為新接獲的項目。截至2016年3月31日止年度，我們已遞交三份投標書，其中兩份投標書中標，令我們的中標率達100%。於截至2017年3月31日止年度，我們實施21宗項目，其中6宗為自前年結轉的項目及15宗為新接獲的項目。截至2017年3月31日止年度，我們已遞交10份投標書，全部均已中標。其他項目乃透過競爭性談判取得。

一旦我們中標，我們將分別與客戶及終端客戶訂立銷售合約與技術協議。合約一般為有關擬提供具體解決方案的一次性交易，因此，到期後不會續約。

業 務

根據本公司所提供資料，我們的中國法律顧問確認，於業績紀錄期間，我們不曾違反《中國招標投標法》。除《中國招標投標法》外，我們亦遵循我們智能製造解決方案項目投標流程的若干內部程序，並實施有關投標流程的正式書面政策。

銷售合約的主要條款

我們與客戶之間並無長期合約。我們的銷售合約一般載列商業條款，訂明(其中包括)我們所出售機械的類型、單價、貨運時間、包裝及運輸詳情、保險、付款、保修期、檢查詳情。條款可能因客戶而不同，視乎我們與客戶的關係以及彼等的往績記錄而定。

我們的客戶通常以信用證結算我們銷售的到期金額。我們通常要求客戶於貨運日期前向我們交付信用證，據此，我們有權在收到貨運單據後收取85%至90%的合約值付款。餘下10%至-15%的合約值須在收到最終驗收證明、銀行保函及我們簽署的商業發票後支付。

我們一般投購至少相當於貨運價值110%的保單，並在交貨時將該保單移交客戶。我們對延遲交貨或延遲安裝亦定有不超過合約總值5%的違約金條款。我們一般對機械提供12個月的質保期。對於客戶提起的任何申索，我們或會退款或為客戶更換質保期內的缺陷產品。

定價政策

我們在釐定合約價格時考慮眾多因素。研發成本、運輸成本、安裝成本、採購成本及勞工成本等成本將予計算。我們銷售合約的價格因不同項目而不同，乃視乎招標邀請內所列技術要求而定。另有項目所需時間、解決方案的複雜性、系統附加值以及我們客戶的預算等一籃子其他考慮因素。

我們的財務團隊將在研發團隊提供智能製造解決方案設計及其所需相關設備後提供報價。然後，該報價將由我們的行政總裁、採購團隊與銷售及營銷團隊審閱及確認。

由於我們項目的完成週期通常較長，故我們在考慮合約價格時亦計入此項因素，因此我們不會輕易調整合約價格，除非成本大幅增加。

業 務

主要客戶

終端客戶主要為高端設備製造商，涵蓋各行各業，如航空、航天、造船、地面運輸車輛及電子行業。大部分終端客戶為國有企業，可能會透過彼等的聯屬集團成員公司或其他人士(於中國註冊為貿易公司或獲許從事貿易業務並擁有相關的進出口許可證以與我們的香港或英屬處女群島附屬公司簽署合約)委聘我們。我們部分銷售合約乃由客戶及終端客戶簽署，而部分銷售合約則僅由我們的客戶簽署，當中未必訂明終端客戶。然而，從開拓至售後階段整個項目期間我們一直直接向終端客戶提供解決方案及服務且由我們的終端客戶簽署技術協議及最終驗收證明。於截至2016年3月31日止年度，我們擁有6名客戶及6名終端客戶。於截至2017年3月31日止年度，我們擁有11名客戶及14名終端客戶。我們向中國不同省份的終端客戶提供智能製造解決方案。下圖列示於最後可行日期我們終端客戶及區域銷售人員的分佈情況。



於業績紀錄期間，我們從五大直接客戶獲得我們總收益的90%以上。於業績紀錄期間的客戶全部為獨立第三方。我們與客戶之間並無任何長期合約，且由於我們業務以項目為基準的性質以及智能製造解決方案的持久性質，我們並不依賴任何一名客戶。儘管如此，我們與客戶維持良好關係，彼等未來可能有重複性或新業務需要或向我們推介新客戶。於業績紀錄期間，所有直接客戶及終端客戶均立足國內。截至2016年及2017年3月31日止年度，對我們五大直接客戶的銷售額分別佔我們總收益的99.8%及91.6%，而對我們最大直接客戶的銷售額則分別佔我們總收益的63.5%及26.0%。截至

業 務

2016年及2017年3月31日止年度，對我們的最大終端客戶A的銷售分別佔我們收益的63.5%及21.2%。於業績紀錄期間，終端客戶A直接向我們的中國附屬公司或透過其聯屬集團成員公司間接向我們的香港附屬公司採購6個智能製造解決方案。

有關我們於業績紀錄期間各期間五大直接客戶及其相關終端客戶的進一步資料載列如下：

直接客戶名稱	終端客戶名稱	終端客戶總部地點	終端客戶的行業應用	與直接客戶關係起始年份	直接客戶成為我們五大直接客戶之一的期間以及佔銷售額的概約百分比
客戶A	終端客戶A	重慶	造船	2014年	2016財年：63.5% 2017財年：26.0%
	終端客戶B	山西	造船		
	終端客戶C	武漢	造船		
客戶B	終端客戶D	北京	地面運輸車輛	2015年	2016財年：30.5% 2017財年：3.2%
客戶C	終端客戶E	成都	電子	2015年	2016財年：3.0% ⁽⁴⁾
客戶D	不適用	廣州	電子	2015年	2016財年：1.8% ⁽⁵⁾
客戶E	不適用	成都	造船	2015年	2016財年：1.0% 2017財年：19.5%

業 務

直接客戶名稱	終端客戶名稱	終端客戶總部地點	終端客戶的行業應用	與直接客戶關係起始年份	直接客戶成為我們五大直接客戶之一的期間以及佔銷售額的概約百分比
客戶F	終端客戶F	北京	航天	2016年	2017財年：17.5% ⁽⁶⁾
	終端客戶G	北京	航天		
客戶G	終端客戶H	南昌	航空	2016年	2017財年：15.3% ⁽⁷⁾
	終端客戶I	洛陽	航空		
客戶H	終端客戶J	北京	航空	2017年	2017財年：13.3% ⁽⁸⁾

附註：

- (1) 該直接客戶為終端客戶的一間聯屬公司。
- (2) 該直接客戶並非終端客戶的聯屬公司及為一間貿易公司。
- (3) 該終客戶為一間國有企業。
- (4) 客戶C於截至2017年3月31日止年度並非名列我們的五大客戶之中。其截至2017年3月31日止年度的概約銷售額百分比為0.2%。
- (5) 客戶D並非我們截至2017年3月31日止年度五大客戶之一。2017年我們並無從其產生任何收益。
- (6) 客戶F並非我們截至2016年3月31日止年度五大客戶之一。2016年我們並無從其產生任何收益。
- (7) 客戶G並非我們截至2016年3月31日止年度五大客戶之一。2016年我們並無從其產生任何收益。
- (8) 客戶H並非我們截至2016年3月31日止年度五大客戶之一。2016年我們並無從其產生任何收益。

業 務

我們一直專注於為中國選定行業高端設備製造商提供3D精密測試解決方案及精密加工解決方案。業績紀錄期間，由於我們以項目為準的業務模式加上部份客戶可能並非終端客戶而是1至3名終端客戶的訂約方，因此客戶集中。

於業績紀錄期間，我們的董事、聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的任何股東概無於上述五大客戶持有任何股權。

季節性

我們董事確認我們的市場需求並無重大季節性波動。於業績紀錄期間，我們一般在財政年度下半年錄得更高的銷售額。這主要是由於我們客戶的年度預算週期及彼等的發展計劃。

銷售退貨政策

我們並無內部銷售退貨政策。我們的銷售退貨嚴格遵守銷售合約所列條款，或因客戶而異。一般而言，如為缺陷產品，我們或(i)向客戶退回貨品價值；(ii)根據缺陷程度、損壞程度及客戶遭受的損失金額降低貨品價值；(iii)倘該等缺陷不影響設備的壽命及使用且客戶同意有缺陷的設備無需更換則支付不超過合約價值10%的罰款；或(iv)以符合合約指定規格、質量及性能的新零部件或設備更換缺陷貨品，或自費維修缺陷貨品。

我們一般自就各項目發出最終驗收證明日期起計向客戶提供12個月的質保。質保期間，我們的研發團隊將應客戶要求檢查及維護系統及就任何質量問題更換相關部件。根據供應商合約，我們可就質量問題將維護費用轉嫁予供應商。於業績紀錄期間，我們不曾收到客戶的任何退貨。

質量控制

我們認為向終端客戶交付優質解決方案是對我們聲譽及客戶關係而言尤為重要。我們所提供的解決方案如有任何缺陷，可能導致退貨或法律申索，而這可能導致財務損失及我們品牌形象與聲譽受損。

我們在項目的各個主要階段實施嚴格的質量控制措施，以提供優質的智能製造解決方案。董事認為，本集團至今取得的成功歸因於我們對高品質標準的堅守以及我們向終端客戶交付優質產品與服務的能力。

業 務

於業績紀錄期間，我們並無向供應商作出任何重大退貨或收到客戶的任何重大退貨。營運流程的不同階段均安排有質量控制檢查，且該等階段亦配有質量控制團隊，以確保及保持預期標準。主要質量控制階段(如適用)如下：

產品研發程序

我們就解決方案設計採用預警系統。解決方案在各重要階段須經受質量控制團隊檢查與審批方可進入下個階段。我們將發佈正式檢查結果報告。因此，可在早期發現解決方案的任何問題或不足之處均，並提出相應的糾正措施或建議可予提出。該等措施旨在確保解決方案設計符合終端客戶的技術要求，並可按時在其工作場所成功實施。此為實現及保持我們解決方案高品質的初步及關鍵一環。

採購程序

我們的質量控制團隊及項目經理將在採購前檢查供應商的資質。我們供應商在向終端客戶直接交付其所生產的所有機械及輔助工具前會進行檢查，以確保準確符合協定規格。彼等須出具有關產品質量與數量的必要證明。產品交付後，我們的採購團隊將通知質量控制團隊在客戶工作場所進行驗收檢查。我們將打開產品包裝，根據包裝清單檢查各部件的質量及其技術手冊。我們僅會接受符合我們終端客戶要求的產品。產品外觀如有任何損壞、生鏽或變形，我們的採購團隊將就上述問題的解決與供應商聯絡。

安裝程序

我們承諾在終端客戶的工作場所安裝產品及進行必要的測試以確保符合技術協議所列技術條款及終端客戶的要求。因此，將對產品進行測試以確保不同模組的所有硬件及軟件全面融入客戶的工作系統。倘在調試過程中發現任何缺陷，我們的質量控制團隊將會分析原因，倘缺陷與機器質量有關，我們會聯絡供應商以制定潛在解決方案。

最終驗收

我們將確保精密測試系統或電腦數控加工中心運行良好，方將已完成的解決方案移交客戶作最終驗收。在我們將解決方案移交終端客戶之前，我們的質量控制團隊將根據所簽署的技術協議進行全面質量測試及核實主要功能性技術參數。對於關鍵精密參數，我們將委聘合資格檢測機構檢查及發佈專業檢查報告。

業 務

售後服務及技術支持

我們的質量控制員工將會每六個月回訪終端客戶，並記錄系統質量。我們致力於及時回應終端客戶的需求及提供必要的技術支持，以維持我們的服務質量。我們提供一系列售後服務，包括但不限於提供技術建議、系統培訓及維護。我們成立技術支持團隊，處理任何電話、傳真及電郵查詢，必要時，我們將及時派遣技術人員前往客戶處解決可能出現的任何問題。

我們一般在最終驗收證明出具後向客戶提供12個月質保期，甚至在質保期後可能繼續提供技術支持。我們向客戶提供質保，一般以我們根據與供應商之間的合約獲提供的類似質保保障。

本集團的質量控制政策是定期拜訪終端客戶，確保我們的解決方案良好，並可能在要求時向終端客戶提供最新技術建議。是項政策拉近我們與終端客戶的關係及確保爭取日後所需進一步服務或解決方案的持續關係。董事認為，與終端客戶的密切關係以及在所有重要時間溝通暢通是本集團至今取得成功的重要一環。

於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們不曾牽涉對本集團提起的任何重大質保申索。

產品研發

我們致力於通過開發先進的解決方案設計成為提供有效的精密3D測試解決方案及精密加工解決方案的先鋒。我們已開展有關技術應用、新輔助工具設計的研發活動。我們的目標是通過緊貼市場及客戶需要以及在生產及研發過程中創新及保持質量標準而提升核心競爭力。我們尋求透過獨立研發推出更加先進的技術及解決方案設計，並向客戶提供更加優化的解決方案。

產品研發團隊

透過我們於廣州的產品研發團隊及北京的技術支持團隊，我們已建立起有效的產品研發團隊。就我們的研發活動而言，廣州的產品研發團隊與我們北京的技術支持人員及不同區域的銷售人員以及高等院校的專家密切合作。

業 務

我們的產品研發團隊由一直致力於高端技術產品研發的楊教授牽頭。彼一直從事機械與智能製造相關領域逾40年，獲得有關技術發明與開發的多個獎項。楊教授現擔任我們的技術總監，一直參與我們大部份註冊專利的開發。我們的研發團隊有豐富的專業技術知識，所有團隊成員均具備工程或相關專業學士或以上學位。

此外，我們的管理層團隊(包括吳先生及許文明先生)經驗豐富，擁有深厚的精密測試及加工行業知識。管理層團隊與我們的研發團隊密切合作，並將參與我們的產品研發活動。

產品設計及開發程序

我們的產品設計與開發由產品研發團隊進行。我們將工作重心放在精密3D測試及精密加工領域，並已在該等領域積累豐富的經驗與專業知識。我們的產品研發活動通常由客戶基於彼等的需要及需求而發起。然而，為了成為在提供精密3D測試解決方案及精密加工解決方案方面的先鋒及為保持我們在高端設備製造業的前沿地位，我們亦與高等院校發起研發活動。

我們一般基於策略發展計劃、銷售及營銷團隊收集的市場資訊以及客戶的技術需要處理我們的產品設計與開發項目。我們在建立項目前將對新產品或技術進行可行性研究。之後，新產品或技術的設計及開發團隊將會成立，由項目經理及研發團隊的技術人員組成。新產品設計及開發團隊將就新產品或技術開展工作，編製有關技術設計及測試計劃的相關報告。所有新產品或技術需要在每個重要階段進行檢查並獲得批准，方可進入下一階段，以確保我們的每個產品設計及開發項目獲妥當及準確執行。最終產品將由我們的技術總監、銷售及營銷團隊以及其他相關團隊共同審批。我們亦可能會邀請外部專家進行檢查，以確保產品的準確性、一致性、可行性、合格及實用性，以及符合技術需求及經濟效益。新產品或技術將在實施及調試之前由總經理進一步批准。項目經理將進行內部驗收檢查，我們的研發團隊將進行測試，直至新產品或技術達到技術要求。新產品或技術的最終驗收將由我們的研發團隊、銷售及營銷團隊或採購團隊進行。

於業績紀錄期間，我們並無對建立自身研發設施作出大量投資，而是主要透過與高等院校合作或在終端客戶工作場所進行研發。儘管如此，本集團擁有產品設計與開發過程中所發明的任何新技術應用或輔助工具的專利權。

業 務

與高等院校的合作

我們的研發團隊不時透過與知名高等院校的教授及研究員進行合作。於業績紀錄期間，我們與華南理工大學及太原工業學院合作，亦與新加坡一所理工大學的一名教授合作。我們與該等院校的合作主要按逐宗項目基準進行。於最後可行日期，我們正在與華南理工大學及太原工業學院合作研發項目，且各宗項由本集團牽頭。

自2009年3月起，我們已與華南理工大學訂立框架協議，據此，華南理工大學同意承接我們要求的研發項目，並根據擬就相關研發項目簽立的協議條款提供最新技術資料、技術服務以及培訓。我們同意就華南理工大學所提供服務支付其所產生的研發費用。研發項目的權利及權益由訂約方按逐宗項目議定。

就我們與太原工業學院合作而言，我們已訂立項目協議以規定各訂約方的一般權利及責任。太原工業學院負責提供相關研發設施以及有關硬件開發及軟件開發及設計的人員，同時亦負責向我們的研發團隊提供研發培訓以及有關技術。我們享有研發項目的權利及權益，且我們研發項目的付款責任乃按具體費用釐定後議定。

憑藉來自高等院校的更多資源，我們的產品研發人員可有效利用彼等的專業技術知識。通過與該等教授及研究員的密切合作，我們的研發團隊能擴充我們的實力，開發更多種類的技術應用及工具並了解最新技術發展。截至2016年及2017年3月31日止年度，我們產生的外包研發開支分別達1.8百萬港元及1.6百萬港元。

於業績紀錄期間，我們在與華南理工大學的合作中成功發明三項技術應用。三項註冊專利已全部轉讓予我們，其轉讓費用總額達約人民幣235,000元。

研發能力

我們一直開展專注於加強精密3D測試與精密加工技術應用的各項技術研發項目。於最後可行日期，我們有八項註冊專利，包括三項發明專利及五項實用專利，並有五項待註冊發明專利。我們的中國附屬公司正於中國申請「高新技術企業」資格認定及預期於2017年年底獲批此項認定。有關我們知識產權的詳情，請參閱本節所載「知識產權」一段及本文件附錄四「法定及一般資料 — 有關本公司業務的進一步資料 — 9.本集團的知識產權」一段。

業 務

研發開支

我們在研發方面進行投資，尤其是就輔助工具設計及精密3D測試與精密加工技術應用。截至2016年及2017年3月31日止兩年度，我們的研發開支分別達1.8百萬港元及1.6百萬港元，分別佔有關期間我們收益的6.9%及3.7%以及我們毛利的18.3%及6.2%。於業績紀錄期間，我們的研發開支均屬因與外部人士合作產生的外判研發開支。

知識產權

本集團的知識產權是我們業務的關鍵所在，於最後可行日期，我們是八項專利的註冊擁有人，包括三項發明專利及五項實用專利。我們的註冊專利包括如下：

- 一種低溫自交聯水性丙烯酸酯樹脂及其製備方法與應用
- 一種具有梯度接觸角功能塗層及其製備方法
- 一種用於三維打印快速成型的材料及其製備方法
- 用於清除工件表面噴粉並回收利用的裝置
- 用於三維光柵掃描儀的輔助掃描裝置
- 用於三維光柵掃描儀的可旋轉夾具
- 用於三維掃描儀逆向測量的輔助裝置
- 用於自動卸料的柔性真空吸附手

此外，於最後可行日期，我們在國內有五項待註冊發明專利。

於業績紀錄期間，就侵犯我們或第三方擁有的知識產權而言，我們並無遭受任何尚未了結的申索或面臨索償威脅，亦無對第三方作出任何索償。於最後可行日期，據我們所知，我們並無侵犯任何第三方所擁有的任何知識產權或任何第三方並無侵犯我們所擁有的任何知識產權。

業 務

有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—有關本公司業務的資料—本集團的知識產權」一段。

物業

於最後可行日期，我們在廣州、北京及香港分別租用四處物業作為我們的營運辦事處。

我們的兩處廣州租賃物業總建築面積為約117平方米，相互毗鄰，用作我們的廣州代表辦事處及主要營業地點；另一處北京租賃物業的總建築面積為約69平方米，用作我們北京分公司的技術支持及營運辦事處；及一處香港租賃物業的總建築面積為約28平方米，用作我們的香港營運辦事處。我們的廣州辦事處由香港正豐及魁科機電科技租賃，均於2018年5月8日到期，月租分別為人民幣4,849元及人民幣7,473元；我們北京辦事處的租期為一年半個月，於2018年7月17日到期，季度租金為人民幣34,169元。我們香港辦事處的租期為一年，於2018年5月24日到期，月租5,200港元，可於租賃屆滿日期前由一方向另一方事先發出不少於一個月書面通知延期一年至2019年5月24日。

於業績紀錄期間，我們並無向相關機關登記香港正豐於廣州租賃的代表辦事處及北京分公司的正式房屋租賃記錄。我們的中國法律顧問表示，該不合規行為不會影響相關租賃合約的有效性，而我們有權合法佔用及使用該等物業。

我們並無任何製造設施，且我們的業務營運毋須對所用物業進行特別設計。董事認為我們辦公室所用設備與傢具均非固定裝置，易於搬遷，因而我們以可資比較租金搬遷至中國或香港的其他可資比較物業開展業務不會有困難，且我們相信搬遷成本對我們的業務而言不高。

於最後可行日期，本集團並無任何單一物業的賬面值佔本集團總資產的15%或以上。基於此因，本集團毋須遵從創業板上市規則第8.01A條於本文件載入任何估值報告。另外，根據公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告(香港法例第32L章)第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段第342(1)(b)條(該條文要求我們載入有關本集團的所有土地或樓宇權益的估值報告)的規定。

業 務

競爭

我們的主要競爭對手包括在中國提供精密測試解決方案及精密加工解決方案的國內及國際公司。我們與彼等主要在研發能力、解決方案的技術水平、銷售渠道、經驗及售後服務方面有競爭。

國際公司在技術水準方面有競爭優勢，而國內公司對中國高端設備製造業的業務模式與技術要求更為熟悉。國際公司相較國內公司通常向用戶提供較高精確度、更加穩定及更長壽命的智能製造解決方案。為脫穎而出，我們將結合中國實情進口機械以提高解決方案的適應性，同時透過策略佈局銷售人員以提供及時有效的售後服務。董事認為，讓我們從競爭對手中脫穎而出及保持競爭力的其他核心方面為我們與客戶的定期溝通以及我們豐富的技術知識。

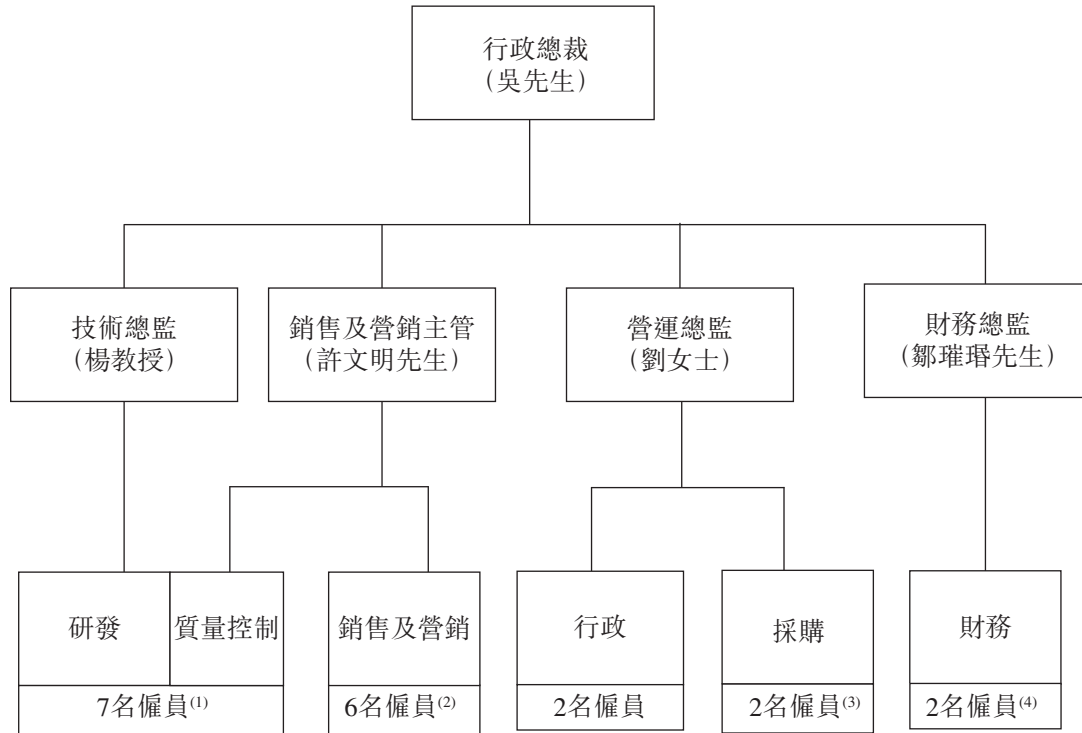
我們相信，我們能在市場上有效競爭的原因在於我們深紮根中國市場且具備豐富的智能製造應用方面知識。

有關行業競爭狀況及我們競爭優勢的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節以及本節「競爭優勢」一段。

業 務

僱員

於最後可行日期，我們有19名僱員。下文列示於最後可行日期我們按職能劃分的僱員組織架構圖及詳情：



附註：

- (1) 於最後可行日期，我們的研發團隊由技術總監楊教授牽頭，由7名成員(包括楊教授)組成。部分成員亦服務於由銷售及營銷主管許文明先生牽頭的質量控制團隊。
- (2) 於最後可行日期，我們的銷售及營銷團隊由銷售及營銷主管許文明先生牽頭，由6名成員(包括許先生)組成。
- (3) 於最後可行日期，我們的採購團隊由行政總裁吳先生及營運總監劉女士等2名成員組成。
- (4) 於最後可行日期，我們的財務團隊由財務總監鄒瑾璿先生牽頭，由2名成員(包括鄒瑾璿先生)組成。

我們的僱員多數在中國工作並為有凝聚力的團隊。為了成為精密3D測試及精密加工的技术先鋒，我們為員工提供入職培訓及持續培訓，以提高彼等的技能、加強對產品的了解。我們一般指派有經驗的僱員就操作流程、程序規範及公司文化等不同方面

業 務

為每名新僱員提供培訓。此外，我們的研發團隊通過就不同研發項目與高等院校的教授及研究員合作而獲得持續的技術培訓。

我們尋求與終端客戶保持密切互動，以確保提供優質服務。為與我們終端客戶進行深入溝通及更好地了解彼等的業務及需求，我們的銷售及營銷員經培訓後掌握相關技術知識。由於我們研發團隊及銷售與營銷團隊的職能相互依存，為提高我們的營運效率，我們的研發團隊與銷售及營銷團隊合作密切，以直接為終端客戶服務。

我們依賴僱員為客戶提供智能製造解決方案。於業績紀錄期間，我們與大多數僱員之間並無訂立長期僱傭合約，但全部高級管理人員已與我們簽署4年或以上的僱傭合約。我們亦已與全體僱員簽訂保密及非競爭協議，當中載有僱傭期間及離職後的保密及不競爭條款。彼等不得洩露我們的任何機密信息(如商業機密或客戶信息)，且不得於離職後就業務合作事宜誘導客戶或供應商。此外，僱傭期間及離職一年後獲得的所有知識產權或技術成果歸我們所有。

於業績紀錄期間及最後可行日期，我們與僱員保持良好的關係，與僱員之間不曾出現任何重大糾紛，亦無因罷工、申索、訴訟或其他勞工糾紛而致使業務營運受到任何重大不利幹擾。我們在招聘僱員方面無任何重大困難。

社會保險及住房公積金供款

根據適用中國法律法規，用人單位須對多項社會保障基金作出供款，包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險等基金及住房公積金，而僱員則須參與上述社會保障基金。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

於業績紀錄期間，我們並無基於僱員的實際工資對社保及住房公積金作出全額供款。於業績紀錄期間，我們對社保與住房公積金的未繳供款總額分別達人民幣232,876元及人民幣68,279元，而相關政府機關可能命令我們繳納的有關滯納金達人民幣59,416元。此不合規乃主要因以下原因所致：(i)由於新聘用僱員的住房公積金賬戶當時仍登記於前公司，故本集團無法為彼等繳納保險與住房公積金供款；及(ii)地方機關對有關中國社保與住房公積金適用供款基數的相關法規的不一致實施或詮釋。

業 務

2017年1月，我們已向有關政府部門提交有關全體僱員實際工資的文件，並自此已對社保及住房公積金作出全額供款。

於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們不曾收到永久僱員及或試用期僱員就我們對社保或住房公積金的供款不足提出的任何投訴，亦無收到相關政府機關要求對社保及住房公積金供款的任何命令或通知。董事確認，我們將在收到相關政府機關要求作出有關額外供款的任何命令或通知後，繳納社保及住房公積金的未繳供款。

根據與相關主管政府機關的會談及來自該等機關的書面確認，我們不曾因社保與住房公積金供款被相關政府機關處以任何行政處罰。然而，我們已就該等未支付供款計提相關撥備。

如本節「保險」一段所述，除適用中國法律法規所規定的基本保險外，本集團亦為大多數員工及其直系家屬投購重大疾病商業保險。董事認為，我們為員工提供的保險保障充足，與國內的行業規範一致。

內部控制

我們的董事負責建立內部控制系統及檢討其有效性。根據適用法律及法規，我們已建立制訂及管理內部控制系統的程序，範圍涉及企業管治、經營業務、管理、法務、財務及審計。我們認為內部控制系統對現有業務營運足夠健全、實用及有效。

為加強我們的內部控制及確保日後於[編纂]後遵守適用法律及法規(包括創業板上市規則)，我們已採取下列額外內部控制措施：

- (1) 我們的董事將持續監控、評估及檢討內部控制系統，以確保符合適用法律及監管規定，並將調整、改善及加強我們的內部控制系統(倘適用)；
- (2) 我們將於[編纂]後委任RaffAello Capital Limited為我們的合規顧問，為本集團有關遵守創業板上市規則的事宜提供意見；
- (3) 我們將不時為我們的董事、高級管理層成員及相關僱員提供培訓及適用於我們業務營運之法律及監管規定的最新資料；

業 務

- (4) 如有需要，我們可考慮委任外部中國法律顧問，就有關遵守適用中國法律及法規的事項向我們提供意見；及
- (5) 如有需要，我們可考慮委任外部香港法律顧問，就有關遵守創業板上市規則及適用香港法律及法規的事項向我們提供意見。

風險管理

董事確認，於我們的日常業務過程中，我們面臨不同類別的風險，包括(i)與我們整個監控系統有關的控制風險；(ii)與我們業務有關的監管風險；(iii)營運風險；及(iv)與資產有關的信貸風險。進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

我們已設計及實施風險管理政策以處理所識別有關業務的該等潛在風險。我們的風險管理系統有關於識別、分析、評估、減輕及監控任何潛在風險的程序。我們的行政總裁負責監管我們的整體風險管理系統及各部門進行其自身風險管理識別工作，並根據我們的整體風險管理評估方案提議風險應對計劃。各部門須根據所識別的風險及彼等提議的風險應對計劃製定適當的風險管理策略，並負責實施及監督。關於所識別的重大缺陷或風險，有關部門應向董事會匯報情況以供進一步調查、內部控制、檢討、改善及監督。

環境保護

誠如我們的中國法律顧問所確認，根據中國適用國家及地方環境法律及法規，我們毋須就我們的主要業務營運獲得任何環保局的批文或執照。

由於我們的業務性質，本集團的經營活動不直接產生工業污染，故本集團於業績紀錄期間不直接產生有關遵守適用環境保護規則及法規的任何成本。我們的董事預期本集團日後不會因遵守適用環境保護規則及法規而直接產生重大成本。於最後可行日期，本集團並無牽涉有關任何適用環境保護法律及法規的任何重大不合規。

職業安全及健康事宜

我們須遵守《產品質量法》、《中華人民共和國勞動法》及其他相關法律、行政法規、國家標準及行業標準，當中訂明保持安全工作環境及保護僱員職業健康的規定。

業 務

根據我們的內部安全政策，我們要求每名僱員參加安全培訓，熟知相關系統的安全規則與程序，且檢查合格方可使用相關系統。若干特殊職位需要操作許可證。我們已對全體僱員實施安全管理規例，以確保遵守適用監管規定及盡量降低僱員受傷的風險。

於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們在業務過程中不曾發生任何嚴重事故。我們的中國法律顧問表示，我們已在所有重大方面遵守有關職業安全與健康事宜的所有適用中國法律法規。

保險

除國家指定社保及住房公積金計劃外，我們為大部分僱員投購重大疾病商業保險，且亦可能惠及其直系親屬。我們亦就向海外供應商採購的各項機械購買相當於貨運價值110%的保險。有關保單將在交貨時移交客戶作為貨運單據之一。

我們並無就本集團業務購買產品責任保險及我們的中國法律顧問確認中國法律法規並未強制要求購買該保險。

於業績紀錄期間，本集團所採購產品並無發現重大缺陷。對於提供予客戶的產品，我們向客戶提供的保修以我們根據與供應商之間的合約所獲得的類似質保保障。倘在我們已將產品轉售客戶之後，出現根據質保提起的申索，我們或會根據供應商向我們提供的質保自供應商收回我們所產生的任何損失。該等質保的標準年期一般為發出最終驗收證明後一年。

我們相信，我們的保險保障充分且符合行業慣例。於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無因與我們的營運有關的任何事故而承受任何重大申索或負債，亦不曾遭遇任何重大營運中斷或產品責任事故。

於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們未曾提出亦無面臨對我們而言屬重大的任何保險索償。

法律訴訟

我們或會不時面臨在日常業務過程中產生的各種法律或行政訴訟，如涉及供應商或客戶糾紛及勞資糾紛的訴訟。於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們概無遭遇、涉及未決或面臨任何重大法律訴訟、監管查詢或調查。

業 務

監管合規

於最後可行日期，據中國法律顧問告知，我們已取得經營所需的必要政府牌照、許可及證書以及重續，並在所有重大方面一直遵守所有適用中國法律及法規。

於業績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無經歷任何不合規事項，已經或合理預計會對我們的業務產生重大財務或營運影響，或會對董事或高級管理層以合規方式經營的能力或傾向產生負面影響。