

## 未來計劃及[編纂]

### 業務目標及策略

我們的主要業務目標是成為中國一流的智能製造解決方案提供商。有關我們業務目標及策略的詳情，請參閱「業務—業務策略」一節。

### 實施計劃

根據上述業務目標及策略，我們的實施計劃載於下文於[編纂]日期至2018年3月31日止期間以及於截至2020年3月31日止各六個月期間。投資者務請注意，以下實施計劃乃根據下文「基準及假設」一段所述的基準及假設制定。該等基準及假設難免受諸多不確定及不可預知因素，尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素所影響。概不能保證我們將可甚至根本不能按預期時間表實現我們的業務目標或實施我們的業務計劃。

#### 於[編纂]日期至2018年3月31日止期間

業務策略	實施活動	資金來源	
了解與行業相關的最新技術變革，保持技術優勢及推廣我們的綜合智能製造解決方案	— 在2017年第四季度及2018年第一季度為我們的主要終端客戶合共組織三次研討會，分享我們最新的技術知識及行業經驗，獲得最新的市場資料以及推廣我們的綜合智能製造解決方案。我們將舉行兩場8-12人的研討會以及一場15-20人的研討會。每場研討會持續三至五日。	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元	
	— 參加本地展會，了解最新的技術變革，推廣我們的綜合智能製造解決方案		
建立自身的研發設施	— 研發自動工裝夾具	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元	
	— 招聘一名中級及兩名高級研發人員，以擴大研發團隊及提升研發實力		
	— 為我們現有的研發人員提供內部培訓		

## 未來計劃及[編纂]

業務策略	實施活動	資金來源
透過擴大團隊規模、提升內部管理能力以及擴大辦事處及銷售覆蓋區域的方式擴大業務營運	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在北京新設分辦事處</li><li>— 透過將每個銷售及營銷人員每月訪問終端客戶的次數增至三次來提高我們的銷售能力及撥付交通費及招待費預付款</li><li>— 為財務、內部審計、人力資源及行政部門各招聘一名員工</li><li>— 為管理人員提供內部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

### 截至2018年9月30日止六個月

業務策略	實施活動	資金來源
了解與行業相關的最新技術變革，保持技術優勢及推廣我們的綜合智能製造解決方案	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在2018年第二及第三季度為我們的主要終端客戶合共組織四次研討會，分享我們最新的技術知識及行業經驗，獲得最新的市場資料以及推廣我們的綜合智能製造解決方案。我們將舉行兩場8-12人的研討會以及兩場15-20人的研討會。每場研討會持續三至五日。</li><li>— 聘請專業品牌運營公司協助我們進行品牌推廣及營銷活動</li><li>— 參加國際展會，了解最新的技術變革，推廣我們的綜合智能製造解決方案</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]

業務策略	實施活動	資金來源
建立自身的研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 繼續研發自動工裝夾具，並進一步研發智能製造機器人、自動加工及測試系統</li><li>— 在北京及廣州設立研發中心並購置設備</li><li>— 翻新新成立的研發中心</li><li>— 招聘一名中級及兩名高級研發人員，以擴大研發團隊及提升研發實力</li><li>— 為我們現有的研發人員提供內部及外部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元
透過擴大團隊規模、提升內部管理能力以及擴大辦事處及銷售覆蓋區域的方式擴大業務營運	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在西安及重慶設立辦事處</li><li>— 為西安及重慶辦事處招募一名銷售及營銷人員以及一名行政人員</li><li>— 繼續透過將北京及兩個銷售辦事處每個銷售及營銷人員每月訪問終端客戶的次數維持於三次來提高我們的銷售能力及撥付交通費及招待費預付款</li><li>— 購買及建立我們整合業務資訊系統企業資源計劃(「企業資源計劃」)，其將用於管理我們業務及自動化很多后勤部門智能(例如營銷及銷售、產品管理、財務及人力資源)。</li><li>— 透過租賃更大的辦公場地擴大香港辦事處</li><li>— 為管理人員提供內部及外部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]

截至2019年3月31日止六個月

業務策略	實施活動	資金來源
了解與行業相關的最新技術變革，保持技術優勢及推廣我們的綜合智能製造解決方案	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在2018年第四季度及2019年第一季度為我們的主要終端客戶合共組織四次研討會，分享我們最新的技術專長及行業經驗，獲得最新的市場資料以及推廣我們的綜合智能製造解決方案。我們將舉行一場人數8名至12名的研討會、一場人數10名至15名的研討會以及兩場人數15名至20名的研討會。每場研討會持續三至五日。</li><li>— 繼續聘請專業品牌運營公司協助我們進行品牌推廣及營銷活動</li><li>— 參加國際展會，了解最新的技術變革，推廣我們的綜合智能製造解決方案</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元
建立自身的研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 繼續為智能製造研發自動工裝夾具、機器人、自動加工及測試系統以及進一步研發自適應自動控制及圖像處理軟件</li><li>— 維護北京及廣州的研發中心並繼續購置設備</li><li>— 為我們現有研發人員提供內部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]

業務策略	實施活動	資金來源
透過擴大團隊規模、提升內部管理能力以及擴大辦事處及銷售覆蓋區域的方式擴大業務營運	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在長沙、長春及南京設立辦事處</li><li>— 為長沙、長春及南京辦事處招聘一名銷售及營銷人員並為長沙辦事處招聘一名行政人員</li><li>— 繼續透過將北京及五個銷售辦事處每個銷售及營銷人員每月訪問終端客戶的次數維持於三次來提高我們的銷售能力及撥付交通費及招待費預付款</li><li>— 透過租賃更大的樓宇進一步擴大香港辦事處，以應對業務擴張</li><li>— 招募香港辦事處行政助理</li><li>— 維護我們的「企業資源計劃」系統</li><li>— 為管理人員提供內部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

### 截至2019年9月30日止六個月

業務策略	實施活動	資金來源
了解與行業相關的最新技術變革，保持技術優勢及推廣我們的綜合智能製造解決方案	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在2019年第二及第三季度為我們的主要終端客戶合共組織四次研討會，分享我們最新的技術專長及行業經驗，獲得最新的市場資料以及推廣我們的綜合智能製造解決方案。我們將舉行兩場人數10名至15名的研討會以及兩場人數18名至22名的研討會。每場研討會持續三至五日。</li><li>— 繼續聘請專業品牌運營公司協助我們進行品牌推廣及營銷活動</li><li>— 參加本地及國際展會，了解最新的技術變革，推廣我們的綜合智能製造解決方案</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]

業務策略	實施活動	資金來源
建立自身的研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 繼續研發自動工裝夾具，智能製造機器人、自動加工及測試系統、自適應自動控制及圖像處理軟件</li><li>— 維護北京及廣州的新研發中心並繼續購置設備</li><li>— 招聘三名初級、兩名中級及兩名高級研發人員，以擴大研發團隊及增強研發實力</li><li>— 為我們現有研發人員提供內部及外部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元
透過擴大團隊規模、提升內部管理能力以及擴大辦事處及銷售覆蓋區域的方式擴大業務營運	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在包頭及太原設立辦事處</li><li>— 為包頭及太原辦事處招募兩名銷售及營銷人員</li><li>— 繼續透過將北京及七個銷售辦事處每個銷售及營銷人員每月訪問終端客戶的次數維持於三次來提高我們的銷售能力及撥付交通費及招待費預付款</li><li>— 為管理人員提供內部及外部培訓</li><li>— 維護我們的「企業資源計劃」系統</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]

截至2020年3月31日止六個月

業務策略	實施活動	資金來源
了解與行業相關的最新技術變革，保持技術優勢及推廣我們的綜合智能製造解決方案	<ul style="list-style-type: none"><li>— 在2019年第四季度及2020年第一季度為我們的主要終端客戶合共組織四次研討會，分享我們最新的技術專長及行業經驗，獲得最新的市場資料以及推廣我們的綜合智能製造解決方案。我們將舉行一場人數8名至12名的研討會、一場人數10名至15名的研討會以及兩場人數18名至22名的研討會。每場研討會持續三至五日。</li><li>— 繼續聘請專業品牌運營公司協助我們進行品牌推廣及營銷活動</li><li>— 參加本地及國際展會，了解最新的技術變革，推廣我們的綜合智能製造解決方案</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元
建立自身的研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 完成研發智能製造自動裝置，並繼續研發機器人、自動加工及測試系統、自適應自動控制及圖像處理軟件</li><li>— 維護我們在北京及廣州的研發中心</li><li>— 為我們現有研發人員提供內部培訓</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元
透過擴大團隊規模、提升內部管理能力以及擴大辦事處及銷售覆蓋區域的方式擴大業務營運	<ul style="list-style-type: none"><li>— 繼續透過將北京及七個銷售辦事處每個銷售及營銷人員每月訪問終端客戶的次數維持於三次來提高我們的銷售能力及撥付交通費及招待費預付款</li><li>— 為管理人員提供內部培訓</li><li>— 維護我們的「企業資源計劃」系統</li></ul>	由[編纂]撥付約[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]

### 基準及假設

潛在投資者務請注意，我們的業務目標及策略能否達成乃取決於多項基準及假設，尤其是：

- 我們將具備充裕財務資源應付未來計劃相關期間的計劃資本開支及業務發展所需；
- 本文件所述本集團各項未來計劃的資金所需與董事估計的金額將不會出現重大變動；
- 與本集團有關的現行法律及法規或其他政府政策，或本集團經營所處的政治、經濟或市場狀況不會出現重大變動；
- 本集團經營所在國家的稅基或稅率將不會出現重大變動；
- [編纂]將按照本文件「[編纂]的架構及條件」一節所述內容完成；
- 現行利率與外幣匯率將不會發生重大變化；
- 本集團將能夠留住管理及主要業務部門的重要人員；
- 本集團將能夠獲得新客戶或留住我們的客戶及供應商；
- 將不會出現可能嚴重中斷本集團業務或營運的自然、政治或其他災難；及
- 本集團將不會受本文件「風險因素」一節所載風險因素的重大不利影響。

### [編纂]理由

我們致力於成為中國一流的智能製造解決方案提供商。我們的董事認為，[編纂]將有助於我們實現業務策略，並為我們提供以下各項：

#### 籌集更多資本以備未來增長

如本文件「業務 — 業務策略」一節所披露，我們擬緊跟與本行業相關的最新技術變革及保持技術優勢、建立我們的自身研發設施、通過增加團隊人員及擴大銷售覆蓋區域的方式擴大業務經營及開發綜合智能製造解決方案，而這需要大量資本投資及資源。雖然我們目前擁有足夠的現金流量維持本集團的日常營運，但我們利用銷售收益所產

## 未來計劃及[編纂]

生的現有現金流量為進一步的擴張計劃提供資金存在困難。[編纂]可為我們帶來[編纂]所產生的外部財務資源以及擴大我們的股東基礎，並為我們帶來靈活性，通過更廣泛的籌資渠道(包括債務及股本籌資)，不時調整我們的資本結構，並可與財務機構磋商更優惠的融資條款(倘視為合適)，因而使我們可實施任何未來擴張計劃及更好地抵禦外部震盪及市場波動。

### 提升公司形象、品牌知名度及市場地位

中國的工業精密3D測試及精密加工解決方案市場競爭激烈且相對狹窄。由於我們透過投標獲得大部份的客戶合約，故聲譽及公司形象通常是我們潛在客戶評分系統的選擇標準之一。我們認為，[編纂]可提升我們的公司形象，品牌知名度及市場地位，從而增加我們在獲得更多客戶或投標資格方面的憑恃，並增加客戶及供應商的信心，進而提高我們在業內的競爭力。此外，[編纂]可進一步協助我們與高等院校合作，因為高等院校通常更傾向與[編纂]公司建立長期業務關係，故我們或可與聲譽卓著且資源更廣的更多高等院校合作。因此，我們認為，提升後的公司形象與品牌知名度是我們在智能製造解決方案行業取得成功的重要因素。

### 擴大客戶群，向更寬地域範圍擴展

隨著[編纂]後財務資源的拓寬以及企業形象與品牌知名度的提升，我們可擴大客戶群及地域覆蓋，原因是[編纂]公司作出公開的財務披露及通常受到監管機構的監督，故其信用度較高及業務聲譽較好，因此新客戶一般更偏好與上市公司進行交易，這是私人公司所不能企及的，且我們可通過成立更多區域性分支及僱傭更多本地銷售人員而擴大我們的地域覆蓋。作為[編纂]公司，我們將爭取保持高標準的企業管治，且我們認為這可為客戶提供更優保證及帶來更強的信心，從而使我們能吸引更多商機及潛在客戶，擴大我們現有客戶群。

### 增強吸引人才及留住現有員工的能力

作為智能製造解決方案供應商，技術人員對我們業務營運及未來發展極為重要。我們認為，通過[編纂]，我們將能接觸到更多的人才人群，並能以更多方式(如提供口碑更好的就業環境、更多職業晉升機會及授出購股權)吸引及留住優質人才，以促進我們的技術及業務發展。

基於上文所述，董事認為[編纂]將對本集團整體有利。

## 未來計劃及[編纂]

### 所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，[編纂]，經扣除就[編纂]承擔的[編纂]佣金及其他估計開支後估計約為[編纂]百萬港元。我們擬將該等[編纂]用作以下用途：

- 約[編纂]百萬港元(我們估計總[編纂]的約[編纂]%)用於我們在北京及廣州成立自有研發中心以及與產品研發有關的進一步研發開支、招聘及為技術員工提供培訓；
- 約[編纂]百萬港元(我們估計總[編纂]的約[編纂]%)用於業務擴張，包括在中國不同地區成立銷售分公司、擴充辦公場地、為各分公司招聘管理人員及本地銷售人員及提供相關內部及外部培訓；
- 約[編纂]百萬港元(我們估計總[編纂]的約[編纂]%)用於組織研討會、參加本土及國際展會及制定及實施廣告策劃；
- 約[編纂]港元(我們估計總[編纂]的約[編纂]%)用於營運資金及一般公司用途。

## 未來計劃及[編纂]

總括而言，自[編纂]至截至2020年3月31日止年度的業務策略實施將由[編纂]按以下方式撥資：

	於[編纂] 至2018年 3月31日	截至2018年 9月30日 止六個月	截至2019年 3月31日 止六個月	截至2019年 9月30日 止六個月	截至2020年 3月31日 止六個月	佔[編纂]概約 總計	百分比
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	%
了解與行業相關的最新技術變革，保持技術優勢及推廣我們的綜合智能製造解決方案	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
建立自身的研發設施	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
透過擴大團隊規模、提升內部管理能力以及擴大辦事處及銷售覆蓋區域的方式擴大業務經營	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及其他一般企業用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

倘[編纂]設於指示性[編纂]的上限或下限，分別扣除相關[編纂]後，[編纂]估計將增加至約53.6百萬港元或減少至約23.6百萬港元。於此情況下，我們將就上述目的按比例調整[編纂]的擬定用途。

倘[編纂]未立即用於上述目的，且在有關法律法規允許的情況下，我們擬將相關[編纂]存入持牌銀行或金融機構的計息銀行賬戶。

倘上述目的之[編纂]用途或上述目的之[編纂]分配發生重大變更，我們將根據創業板上市規則刊發正式公告。