

## 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，請參閱本文件「業務—業務策略」一節。

### 市場前景

如本文件「行業概覽」一節所披露，過往幾年，智能製造行業的收益一直不斷增長，預期於2016年至2021年將繼續按18.6%的複合年增長率增長。

據弗若斯特沙利文所確認，精密3D檢測解決方案及精密加工解決方案市場前景廣闊，預計2017年至2020年中國智能製造解決方案的收益可能會增長，原因如下：

- **有利的政府政策：**國務院已頒佈一系列有利於工業精密3D測試及精密加工解決方案市場發展的政策，例如《智能製造發展規劃(2016–2020年)》及《中國製造2025》。該等政府政策為智能製造行業設定中長期目標，營造對所有相關行業有利的環境。詳情請參閱本文件「行業概覽—中國工業精密3D測試及精密加工解決方案市場概覽—政府政策及法規」一節。弗若斯特沙利文確認，關於工業精密3D測試及精密加工解決方案的有利政府政策已助推我們業績紀錄期的收益增長，預期繼續助推我們的業務增長，乃因航空、航天、造船、地面運輸車輛及電子行業等下游行業對智能製造解決方案的需求將大幅增加。這些政策促進智能設備及關鍵通用技術(如智能製造支持軟件、CAX(計算機輔助X)軟件以及3D設計及建模軟件)的發展，並促進中小型企業的智能轉型。因此，預期智能製造解決方案將在傳統製造業的更多領域以及更多大中小型公司得到廣泛應用。我們作為智能製造解決方案供應商，預期將受益於市場需求的增長以及智能設備與關鍵共同技術的進一步發展。
- **下游行業不斷增長的未滿足需求：**解決方案市場的表現在很大程度上取決於其下游行業的需求。航空、航天等下游行業的未滿足需求是近年來導致工業精密3D測試及精密加工解決方案市場快速發展的主要市場動力之一。

## 未來計劃及[編纂]

- **日益城鎮化**：日益城鎮化淘汰落後的勞動力密集型製造並促進工業升級。因此，精密3D測試等先進技術將跟隨工業升級趨勢而滲透至高端設備製造行業，推動工業精密3D測試及精密加工解決方案市場日後的發展。
- **國家用於高端設備製造研發的開支日益增加**：中國政府已意識到產能及製造技術的不足，尤其是高端設備製造領域的不足。因此，中國政府已大幅增加國家有關航空航天製造業等各領域的研發開支，以實現提高國家綜合實力的目標。
- **相關行業的私人資本投資**：過往數十年，附屬於國有大型製造商的許多高端設備製造商進行公開上市以募集私人資本。資本投資促進該等公司以及整個高端設備製造行業發展。

基於弗若斯特沙利文的確認，我們的董事認為，市場的未來增長前景樂觀，通過實施我們的業務策略及未來計劃不斷增強我們的實力，我們的業務將持續增長。

### 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9月30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。

## 未來計劃及[編纂]

於[編纂]日期至2018年9月30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	<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][編纂]撥付約[編纂]港元
建立自身的研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 研發自動工裝夾具、智能製造自動機器人3D掃描系統、自動加工及測試系統。自動工裝夾具可自動定位、移動、夾取及清除工件，實現自動夾取掃描對象，主要用於靜態3D掃描的精密檢測解決方案。自動機器人3D掃描系統乃結合3D光學掃描與工業機器人優勢的綜合系統，可進行部件實物模型與理論模型下2D或3D對比並生成測試報告及設計自動測試程序。其主要用於複雜及不規則零件的3D掃描及自動測試。智能製造自動加工及測試系統是一種可自動形成測試對象掃描路徑的軟件，防止機器人動作干擾，亦可手動調整掃描路徑。其主要用於自動精密測試。</li></ul>	由[編纂][編纂]撥付約[編纂]港元

## 未來計劃及[編纂]

### 業務策略

### 實施活動

### 資金來源

- 在北京及廣州設立研發中心並購置設備。我們的北京研發中心將專注技術支持的研發，以及解決方案的實施及維護。我們的廣州研發中心將專注解決方案設計及技術應用的研發。我們的北京及廣州研發中心有不同側重，預期形成互補。北京及廣州研發中心的資本開支總額預計分別為1.5百萬港元及2.1百萬港元。
- 翻新新成立的研發中心
- 招聘兩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。中級研發人員須擁有碩士或以上學歷，一至兩年機械、軟件或電子行業相關經驗，須負責研發活動及為客戶設計解決方案。高級研發人員須擁有博士或以上學歷，兩年機械、軟件或電子行業相關經驗，須負責研發活動及為客戶設計解決方案。其他研發人員的年度員工成本預期約為0.9百萬港元。
- 為我們現有的研發人員提供內部及外部培訓

## 未來計劃及[編纂]

### 業務策略

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

### 實施活動

- 在西安及重慶設立辦事處
- 為西安及重慶辦事處各招募一名銷售及營銷人員
- 繼續透過將兩個銷售聯絡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
- 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職能(例如營銷及銷售、產品管理、財務及人力資源)。
- 透過租賃更大的辦公場地擴大香港辦事處
- 為財務、內部審計、人力資源及行政部門各招聘一名員工
- 為管理人員提供內部及外部培訓

### 資金來源

由[編纂][編纂]撥付約[編纂]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][編纂]撥付約[編纂]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、自動機器人3D掃描系統、自動加工及測試系統以及進一步研發自適應自動控制系統及圖像處理軟件。自適應自動控制系統為可進行精密測試的一站式自動系統，透過機器人夾取3D光學掃描儀及工件固定轉台，繼而對比採集到的數據，利用軟件調整加工餘量，傳輸零件進行自動化加工。其主要用於複雜毛坯零件的智能製造、澆鑄及大型工件的智能製造。圖像處理軟件是一種自動識別及計算圖像中的標記點，將標記點嵌入圖像中工件位置進行分析並生成報告的軟件。其主要用於動態3D掃描解決方案。</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][編纂]撥付約[編纂]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、長春及南京辦事處各招聘一名銷售及營銷人員</li><li>— 繼續透過將五個銷售聯絡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][編纂]撥付約[編纂]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][編纂]撥付約[編纂]港元

## 未來計劃及[編纂]

業務策略	實施活動	資金來源
建立自身研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 完成自動工裝夾具的研發並於2019年第三季度將該技術融入我們的解決方案。</li><li>— 繼續研發智能製造自動機器人3D掃描系統、自動加工及測試系統、自適應自動控制系統及圖像處理軟件</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。初級研發人員應取得機械、電氣工程、軟件工程相關專業學士學歷並負責研發活動及為客戶設計解決方案。新增研發人員的年度員工成本預期約為1.2百萬港元。</li><li>— 為我們現有研發人員提供內部及外部培訓</li><li>— 就新技術註冊專利</li></ul>	由[編纂][編纂]撥付約[編纂]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聯絡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][編纂]撥付約[編纂]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][編纂]撥付約[編纂]港元
建立自身的研發設施	<ul style="list-style-type: none"><li>— 完成研發自動機器人3D掃描系統、自動加工及測試系統、自適應自動控制系統及圖像處理軟件，並於2020年第一季度將該等技術融入我們的解決方案。</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><li>— 就新技術註冊專利</li></ul>	由[編纂][編纂]撥付約[編纂]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>— 繼續透過將七個銷售聯絡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][編纂]撥付約[編纂]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

[編纂]可為本公司提供集資渠道，不僅包括初始時的[編纂]，亦可能包括[編纂]後的未來股權或債券發行。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

## 未來計劃及[編纂]

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，上述擴張計劃需要大量資本投資及資源。

根據管理層預計，本集團日常經營的月度平均現金流出水平約為2.4百萬港元，主要包括員工成本、差旅開支、研發開支、廣告與推廣費用及經營租賃付款。雖然我們目前擁有足夠的內部現金流量維持本集團的日常營運，但如不使用其他融資渠道，我們利用銷售收益所產生的現有現金流入為進一步的擴張計劃提供資金存在困難。董事認為，由於獲取內部資金需耗時較長，其可能會導致擴張計劃的經營成本增加，因此可使用更多融資渠道的靈活性將有利於本集團，可令我們更容易和及時實施任何未來擴張計劃。

[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。由於我們的大部分終端客戶為國有企業，需要我們透過公開投標獲得客戶合約，故我們的聲譽及公司形象非常重要，因為其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。公司形象提升亦可令本集團獲得更多的潛在商機，因為受中國政府政策推動而有意投入智能製造的潛在客戶可更容易發現及接觸到本公司。由於我們計劃擴大中國的銷售網絡及地域覆蓋，因此這對我們相當重要，公司形象提升有助我們在新地區建立業務及挖掘潛在客戶。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、品牌知名度及市場地位是我們未來在智能製造解決方案行業取得發展及成功的重要因素。

## 未來計劃及[編纂]

### 擴大客戶群，向更寬地域範圍擴展及提升競爭力

根據弗若斯特沙利文的資料，由於發展機會誘人，工業精密3D測試及精密加工解決方案市場上有超過120家智能製造解決方案供應商，因此透過擴大客戶群及地域覆蓋以及提升企業管治來維持我們的競爭力相當重要。

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，因此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。此外作為[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，從而可提升我們的競爭力及使我們能吸引更多商機及潛在客戶，進一步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。如本文件「業務 — 業務策略」一節所述，我們計劃成立我們自身的研發中心及擴大銷售及營銷團隊，因此短期內我們需要吸引及招募大量人才。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。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，[編纂][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]港元。我們擬將該等[編纂]用作以下用途：

- 約[編纂]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；

## 未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]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]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。

總括而言，自上市日期至截至2020年3月31日止年度的業務策略實施將由股份發售所得款項淨額按以下方式撥資：

	自[編纂]起 至2018年 9月30日 千港元	截至2019年 3月31日 止六個月 千港元	截至2019年 9月30日 止六個月 千港元	截至2020年 3月31日 止六個月 千港元	估[編纂]概約 總計 千港元	百分比 %
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制造解決方案	[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]
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]
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]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

倘[編纂]設於指示性[編纂]範圍的上限或下限，分別扣除相關[編纂]費用後，[編纂][編纂]估計將增加至約[編纂]港元或減少至約[編纂]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。

## 未來計劃及[編纂]

倘[編纂][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GEM上市規則刊發正式公告。