

業 務

概覽

我們成立於二零零五年，為一家從事工程塑膠鑄件精密製造的後端半導體傳輸介質製造商，於往績記錄期間，我們的收入主要來自托盤及托盤相關產品的銷售。除專注於托盤及托盤相關產品的設計、開發、製造及銷售，我們亦自二零一九年起將載帶納入我們的產品類別。除後端半導體傳輸介質外，我們亦提供MEMS及傳感器封裝。根據F&S報告，截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，後端半導體傳輸介質行業中托盤及托盤相關產品的市場佔有率分別為31.3%、31.8%及31.7%。於後端半導體傳輸介質行業的所有托盤及托盤相關產品製造商中，就銷售收入而言，我們於二零二三年排名全球第三，市場份額約為8.4%。

我們的後端半導體傳輸介質產品(即(i)托盤及托盤相關產品(主要使用精密工程塑膠於生產及交付過程中儲存半導體組件的容器)以及(ii)載帶)主要用於半導體器件的保護，包括功率分立半導體器件、光電、集成電路及傳感器等。我們的托盤及載帶於托盤或膠帶錶面專為容納、安全處理、運輸及存儲不同半導體器件而設計，包括功率分立半導體器件、光電器件、IC及傳感器，具有ESD保護及高耐熱性。我們的MEMS及傳感器封裝提供一個外殼，旨在促進向電子設備的電路板傳遞信號的電觸點，並保護MEMS及傳感器免受潛在的外部元件損壞及老化的腐蝕影響。於研發及材料工程部及銷售和市場推廣人員以及可定制的製造平台及設計支持服務的支持下，我們能夠滿足客戶的各種特定要求，並簡化及時完成於條款上優化的複雜設計成本及性能。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已開發超過1,500種不同尺寸的多元化產品規格，具有不同的熱、機械及物理性能指標，滿足客戶的規格及所需的質量標準。

半導體及集成電路行業價值鏈包含上游、中游及下游行業公司。

業 務

下圖載列半導體行業的價值鏈說明：



本集團為半導體及集成電路行業(即組裝、封裝及測試)上游後段功能供應商。有關後端半導體傳輸介質生產商的功能與價值，請參閱本文件「行業概覽－全球半導體及集成電路(IC)行業概覽－價值鏈」一節。

我們於中國東莞設立兩個生產廠房。於最後實際可行日期，我們擁有四個生產設施，其中兩個負責製造托盤及托盤相關產品，其餘各負責生產載帶及MEMS及傳感器封裝。根據F&S報告，後端半導體傳輸介質行業的全球市場規模將由二零二四年的約854.6百萬美元以7.8%的複合年增長率增長至二零二八年的約1,156.1百萬美元，而全球MEMS及傳感器封裝行業市場規模將由二零二四年的約69億美元以5.2%的複合年增長率增長至二零二八年的約85億美元。為把握後端半導體傳輸介質行業和MEMS及傳感器封裝行業的市場增長，我們計劃通過升級我們於中國的生產設施(特別是購買自動化機器及於菲律賓開始生產載帶)。

經過超過15年的發展，我們已建立廣泛的客戶群，包括若干國際IDM公司、無晶圓廠半導體公司及IC封裝測試機構，例如STMicroelectronics。根據F&S報告，就IDM公司而言，其各自完成包括設計、製造、組裝、測試及封裝在內的全部或大部分生產階段，而IDM的若干生產程序亦可能分包予其他合約製造商。IDM模式透過垂直整合產生效率。就無晶圓廠半導體公司而言，生產分為(i)設計；(ii) IC/晶圓製造；及(iii) IC組裝、封裝和測試。根據F&S報告，無晶圓廠模型

業 務

透過劃分工作及專門化產生效率。本集團的大部分銷售均來自世界各地的托盤及托盤相關產品銷售，尤其是東南亞、中國及台灣。此外，我們亦已於歐洲、美國、韓國及日本建立銷售網絡。截至二零二三年十二月三十一日止三個年度各年，東南亞國家的銷售產生分別約35.6%、35.6%及36.6%的收益，而於相關年度來自於中國的銷售則分別佔收益約27.3%、24.3%及26.1%。截至二零二三年十二月三十一日止三個年度各年，我們亦自台灣的銷售則分別產生約19.3%、23.0%及18.0%的收益。為貼近客戶，我們於香港設立總部，並於香港、中國東莞、中國上海及新加坡設有四個銷售辦公室以及於全球設有八個銷售點，其中我們聘請銷售代表，分別位於(i)中國上海，(ii)台灣臺北，(iii)台灣高雄，(iv)韓國首爾，(v)馬來西亞馬六甲，(vi)歐洲意大利，(vii)美國亞利桑那州及(viii)菲律賓。由於我們已於全球發展後端半導體傳輸介質行業的既定客戶。我們打算繼續與我們的全球客戶密切合作，並利用我們的規模及技術領先地位，進一步抓住快速發展的半導體行業的機遇(尤其是於中國)。

我們的收益由截至二零二一年十二月三十一日止年度的約202.9百萬港元增加至截至二零二二年十二月三十一日止年度的約257.6百萬港元，並減少至截至二零二三年十二月三十一日止年度約189.0百萬港元，其中大部分收益來自銷售托盤及托盤相關產品，其中分別佔我們截至二零二一年十二月三十一日、二零二二年十二月三十一日及二零二三年十二月三十一日止年度的總收入約96.3%、95.9%及91.2%。我們的純利由截至二零二一年十二月三十一日止年度的約26.4百萬港元因[編纂]的影響減少約17.4%至截至二零二二年十二月三十一日止年度的約21.8百萬港元。截至二零二三年十二月三十一日止年度，純利由截至二零二二年十二月三十一日止年度約21.8百萬港元減少約76.9%至截至二零二三年十二月三十一日止年度約5.0百萬港元。

業 務

競爭優勢

多年來，我們的規模、市場份額及財務業績一直增長，我們相信以下競爭優勢有助於我們取得成功：

我們的業務由半導體行業驅動，將受益於長期增長的全球半導體行業

我們的半導體傳輸介質產品(即JEDEC托盤及載帶)，對半導體器件製造過程的不同階段至關重要。因此，我們的客戶主要來自半導體行業，我們的業務亦受到半導體行業的高度推動。後端半導體傳輸介質作為半導體器件於運輸過程中必不可少的補充密封產品，特別是當半導體終端產品及子組件經常沿著供應鏈進行區域及全球運輸時，鑑於近年來對快速周轉的需求激增，後段半導體應不斷受到半導體行業強勁增長的推動。此外，對後端半導體傳輸介質的需求亦高度依賴於品牌商及終端客戶對電子產品的下游需求，該等產品均嵌入集成電路和芯片。於技術創新的推動下，各種電子產品如手機、筆記本、電信服務器、汽車、智能家居及智能可穿戴設備的需求得到推動。於各種應用環境中，電子設備的滲透率及數字化程度不斷提高，加上5G網絡及物聯網等技術的興起，產品的更新換代週期很強，刺激對半導體產品的需求，從而刺激對後端半導體傳輸介質的需求。

根據F&S報告，按銷售價值計算，全球半導體行業的市場規模由二零一九年至二零二二年以11.6%的複合年增長率增長，惟於二零二三年則減少8.1%，並預計將以8.8%的複合年增長率由二零二四年的5,953億美元增長至二零二八年的8,327億美元，其中根據F&S報告，中國的半導體行業預計將超越其他市場。近年來，越來越多公司承擔IC晶圓製造商、IC組裝及封裝測試的角色，歸功於中國政府實施的支持半導體產業的政策。於二零二三年，中國已佔全球半導體行業市場份額的35.4%，預計二零二四年中國的市場份額將維持於36.7%。

根據F&S報告，於二零二三年，我們於後端半導體傳輸介質行業的所有托盤及托盤相關產品製造商中全球排名第三。我們記錄的收入由截至二零二一年十二月三十一日止年度的202.9百萬港元增加至截至二零二二年十二月三十一日止年度的257.6百萬港元。特別是，截至二零二一年及二零二二年十二月三十一日止年度，我們錄得來自中國客戶的收入分別為55.5百萬港元及62.6百萬港元，或佔我們總收入的約27.3%及24.3%。儘管我們錄得

業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度的收益較截至二零二二年十二月三十一日止年度有所減少，但董事認為，有關增加乃由於半導體行業因地緣政治局勢緊張及全球宏觀經濟低迷等因素而於截至二零二三年十二月三十一日止年度放緩，屬半導體行業的短期調整，預期不會長期存在。特別是，全球半導體行業的市場規模於二零二三年減少約8.1%。詳情請參閱「財務資料－歷史財務」一段。

作為全球後端半導體傳輸介質行業內托盤及托盤相關產品製造商的市場領導者之一，於二零零五年成立優博企業後，於業務初期，主要承擔銷售與營銷、產品設計與開發、模具設計、管理與製造以及材料工程，同時將產品製造委託予其他OEM工廠。於二零零六年，我們與三個主要客戶建立業務關係。鑑於我們的托盤及托盤相關產品的銷量持續增加，我們於二零一零年在中國廣東省東莞市沙田開始運營第一間生產廠房。於二零二一年，我們亦於中國廣東省東莞市厚街開始運營第二間家生產廠房。憑藉我們位於東莞的生產基地以及我們廣泛的銷售辦事處及銷售點，我們能與國際IDM公司、無晶圓廠半導體公司以及IC組裝及封裝測試廠建立並維持長期合作關係。我們位於東莞的生產基地亦為抓住中國半導體行業預期持續增長的平台。我們相信，我們在生產方面的靈活性及能力將使我們能夠從加速的市場趨勢中抓住機遇，並更好地為我們於中國或海外市場的現有及潛在客戶提供服務。多年來，我們持續投資於產品中應用先進材料的生產技術及提高生產效率，以進一步鞏固我們於後端半導體傳輸介質以及MEMS及傳感器封裝服務行業的地位。憑藉我們於後端半導體傳輸介質行業的既定地位，由於我們的業務乃由半導體行業驅動，我們相信我們將自長期增長的半導體行業中受益。

我們於後端半導體傳輸介質行業的穩固地位使我們能夠於中國及海外市場長期增長的半導體行業中進一步尋求載帶及其他新產品的銷售機會

作為後端半導體傳輸介質行業的全球托盤及托盤相關產品製造商的市場領導者之一，我們為全球後端半導體傳輸介質產品建立龐大的客戶群。於往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售托盤及托盤相關產品，而載帶自二零一九年起已納入我們的產品類別。於

業 務

當今的許多行業及應用中，捲帶包裝解決方案亦已成為半導體器件的重要封裝方法。托盤用於容納尺寸中及大尺寸的半導體器件，捲帶包裝解決方案則可於相對較小尺寸內容納更多半導體器件，可大大減少製造過程中的組裝停機時間，且通常用於將元件送入自動貼裝機，以便於板組件上進行表面安裝。此外，半導體器件的封裝方法已向小型化及更高的最終產品效率發展。採用協議代碼的最新封裝方法設計（即QFN樣式、DFN及WLCSP）為快速增長的細分市場，利用表面貼裝及晶圓級技術簡化製造工藝，並越來越多應用於不同類型的電子產品，如電動汽車、消費電子產品及醫療設備。由於載帶及捲盤配置通常用於將元件送入自動貼裝機以進行表面貼裝於板組件上，長遠而言，表面貼裝封裝方法的不斷進步將推動對載帶和捲盤的需求。根據F&S報告，全球後端半導體傳輸介質行業預計將由二零二四年的854.6百萬美元增至二零二八年的1,561.1百萬美元，複合年增長率為7.8%。特別是，全球載帶及捲盤市場預計將由二零二四年的555.5百萬美元增長至二零二八年的736.2百萬美元，複合年增長率為7.3%。

根據F&S報告，下遊客戶（如IDM公司及無晶圓廠半導體公司）於整個生產過程中使用托盤及托盤相關產品以及載帶作為後端半導體傳輸介質。憑藉我們超過15年的經營歷史，我們已於全球後端半導體傳輸介質行業建立固定客戶群。於往績記錄期間，我們為超過300名客戶的後端半導體傳輸介質供應商。於二零二三年，我們的產品配送至250多個配送點。我們相信，我們與客戶建立的廣泛而穩固的關係使我們能夠抓住現有客戶對載帶產品的市場需求。鑑於載帶及捲軸市場的發展，並利用我們於後端半導體傳輸介質行業的既定客戶，我們打算於中國及海外市場快速增長的半導體行業下尋求銷售載帶的機會，因此，我們於二零一八年建立自動化生產設施，試生產載帶。作為全球後端半導體傳輸介質行業的成熟企業，以及市場上使用捲帶式包裝解決方案的新興增長趨勢，我們亦因此處於有利地位，以抓住不斷增長的載體，通過利用我們於提供後端半導體傳輸介質的既定地位以及我們與半導體製造商現有的穩固關係，我們於全球載帶及捲盤市場上取得成功。

業 務

具有研發及產品開發能力的垂直整合業務模式以及自營生產廠房使我們能夠為客戶提供全面的產品組合

作為半導體行業的市場參與者，我們採用垂直整合業務模式以控制我們的主要業務營運，涉及後端半導體傳輸介質的設計、開發、製造及銷售以及提供MEMS及傳感器封裝。本集團具備執行研發、製造及銷售等所有步驟的能力，於中國廣東省東莞市經營我們的生產廠房，無需將任何研發及生產工作外判給第三方派對。我們的生產廠房已能處理客戶下達的所有訂單所需的生產工作。我們的生產廠房配備熟練的勞動力及機械，用於生產後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝的所有步驟，包括但不限於JEDEC托盤、載帶、流量傳感器模塊及IC封裝，包括半密封傳感器封裝(ERAQFN)。

經過15年的經營歷史，憑藉強大的研發及產品開發能力，我們開發多元化的產品組合，擁有1,500種不同的產品規格。當我們的客戶向我們詢問時，彼等會於後端半導體傳輸介質的尺寸、形狀、顏色、材料組合及類型方面列出不同的規格。憑藉我們多樣化的產品組合，我們可能會向我們的客戶推薦我們現有產品組合中的產品(倘符合我們客戶的要求)。否則，我們的研發及材料工程部(由33名於後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝行業擁有研發專長的人員組成)將及時修改及調整我們現有的產品規格以滿足客戶的要求或從頭開始設計及開發新產品。我們亦不時進行市場調查，收集我們的銷售及市場推廣人員收到的有關市場資料，以便瞭解及分析我們研發計劃的市場趨勢，以設計及開發可用於半導體行業新半導體器件的新產品。於往績記錄期間，我們開發十一種新產品的材料及設計應用，並進行22個關於新產品創新、材料進步及製造工藝改進的研發項目。例如，於托盤及托盤相關產品方面，我們為潔淨室應用的托盤開發具有高清潔度的輕質MPPO(碳納米管)材料，以及層壓有一層溫度敏感特殊膠帶的高清潔度裸片托盤，以促進半導體器件的拾取過程；於載帶方面，我們開發載帶上的二維激光碼標識，可單獨識別及追蹤儲存於載帶中的各個半導體器件，以促進我們客戶的製造過程；於MEMS及傳感器封裝方面，我們開

業 務

發裸晶QFN/DFN封裝，可為傳感芯片提供堅固保護，使流量傳感器模塊能通過客戶要求的嚴格壓力測試。於最後實際可行日期，我們於中國、美國及香港共擁有15項註冊專利。有關我們研發能力的詳情，請參閱本節「研發」一段。憑藉我們多樣化的產品組合及強大的研發及產品開發能力，我們能夠跟蹤快速增長的半導體行業，我們能保留現有客戶並吸引半導體行業中來自國際知名品牌及跨國公司的新客戶。

鑑於客戶要求的大量變化，我們能夠通過自己的生產及設施控制產品的生產過程，以便我們能夠及時提供客戶指定的產品及更好地監控我們的產品質量。我們認為，我們的自營生產功能為我們的銷售功能創造協同效應，為我們的產品多樣化提供更多可能性，以滿足客戶的要求。

我們的銷售網絡對提升我們的銷售業績至關重要。我們於供後端半導體傳輸介質方面積累超過15年的營運經驗，並於提供MEMS及傳感器封裝方面擁有超過10年的經驗。經過多年的合作，我們的客戶已習慣我們的銷售程序、經驗豐富的銷售及市場推廣人員以及我們銷售辦事處、銷售點及第三方保稅倉庫的位置。我們完善的銷售職能對保持銷售業績的持續上升起了關鍵作用。

與半導體行業的主要國際客戶建立廣泛而穩固的關係，並擁有良好的聲譽及良好的業績記錄

我們以我們的知名品牌「UBoT」從事提供後端半導體傳輸介質超過15年。作為我們的主要分銷渠道，我們於香港、中國東莞、中國上海及新加坡設立銷售辦公室，以及於(i)中國上海，(ii)台灣臺北，(iii)台灣高雄，(iv)韓國首爾，(v)馬來西亞馬六甲，(vi)歐洲意大利，(vii)美國亞利桑那州及(viii)菲律賓設立銷售點，並派駐銷售代表聯絡相關地區的潛在及現有客戶，以便於全球範圍內更廣泛覆蓋及經營。根據F&S報告，我們於全球後端半導體傳輸介質行業的托盤及托盤相關產品製造商中排名第三，二零二三年市場份額約為8.4%。因此，我們相信，我們於多年經營中已開發出經驗證的高質量產品記錄。

作為後端半導體傳輸介質行業的供應商及MEMS及傳感器封裝行業的解決方案提供商，我們的客戶主要為半導體產品的跨國公司，例如STMicroelectronics。然而，根據F&S報告，該等半導體企業在與任何供應商就後端半導體傳輸介質的供應建立業務關係前，通

業 務

常需要對該等供應商進行廠房審核，並對相關產品的供應商進行審核。為獲得客戶認可，我們於各方面均通過廠房審核，包括但不限於質量控制、原材料管理、工藝流程及客戶支持。於最後實際可行日期，我們為超過300名客戶的供應商。

此外，於我們獲得資格後的這些年，我們一直努力加強與客戶的關係。於最後實際可行日期，我們所有主要客戶均與我們維持超過10年的業務關係。駐紮於我們銷售點的銷售代表經驗豐富，經常與我們的客戶聯繫，以瞭解彼等的要求及對訂單的反饋。

基於我們於往績記錄期間收入的歷史增長，我們相信未來幾年客戶對我們後端半導體傳輸介質產品的需求將持續。根據F&S報告，捲帶包裝解決方案乃另一種後端半導體傳輸介質，能以相對較小的尺寸容納更多半導體器件，而IDM公司及無晶圓代工廠半導體公司等下遊客戶於整個製造過程中使用托盤及托盤相關產品以及載帶作為後端半導體傳輸介質。因此，董事認為我們與客戶建立的廣泛而穩固的關係允許我們自現有客戶捕捉對載帶及捲軸產品的市場需求。此外，董事認為，由於客戶傾向於向已通過廠房審核的合資格供應商採購，本集團一般較容易自客戶獲得新產品訂單。我們相信，作為一家合格的供應商以及我們與客戶建立的廣泛而穩固的關係，我們將更容易從客戶群中捕捉銷售載帶的機會。

此外，我們的業務主要涉及後端半導體傳輸介質產品的設計、開發、製造和銷售。我們並無從事包括電子生產工作在內的行業下游部分工作，旨在專注於提高我們的產品質量並避免與客戶的任何潛在競爭。我們的董事認為，我們經驗豐富的銷售及市場推廣人員以及於行業價值鏈中的戰略定位使我們能夠提高我們於目標客戶中的聲譽，並與他們保持穩定及長期的關係。

我們於辦事處及不同銷售點的銷售及市場推廣人員的支持下，建立具有深度市場滲透的全球銷售網絡

雖然我們於香港、中國及新加坡設有辦事處，並由我們的銷售、市場推廣及客戶服務部提供支持，但我們亦聘請銷售代表駐紮於全球不同國家的銷售點，我們的產品目前已於12個國家銷售。於最後實際可行日期，我們於全球不同城市設有八個銷售點及八個第三方保稅倉庫，該等銷售點及保稅倉庫位於主要銷售區域，例如上海、臺北、高雄、首爾、

業 務

馬來西亞、菲律賓、亞利桑那州及羅馬。由於我們的部分主要客戶為跨國公司，於不同地區及國家有不同的職能部門，我們於主要客戶附近設立銷售點，以便我們能夠提供及時的反應及技術支持，並定期拜訪客戶以保持業務關係。

我們的辦公室及銷售點的廣泛地理覆蓋亦使我們能夠為不同地區的跨國客戶提供全面的服務和及時技術支援。我們完善的全球銷售代表擁有廣泛的營運、工程及技術專業知識，於後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝行業有豐富的經驗，對我們的產品有深入瞭解，因此，彼等能夠瞭解客戶的需求，並滿足客戶要求，於整個生產過程中與客戶密切溝通，確保我們的產品按照客戶要求的設計及規格進行適當的設計。我們於各銷售點的銷售代表均為本集團的非獨家獨立承包商，並負責擴充本集團業務，自本集團收取固定每月收入另加銷售佣金（介乎發票價值的0.15%至3.0%）。彼等不得從事會與作為本集團銷售代表有衝突的任何工作，例如代表本集團以外的後端半導體傳輸介質生產商。有關獨立承包商主要協調本地區客戶的訂單，解決技術問題並收集對我們產品質量的反饋。我們於如此多的地方的存在，也使我們能夠及時瞭解客戶產品的最新發展及該地區的市場趨勢，因此，我們處於有利地位，能夠迅速應對並利用任何地區的任何預期強勁經濟增長或其他積極的市場發展，例如任何預期的消費者消費能力或需求的增加。

經驗豐富的管理團隊及具有深厚行業知識的銷售及生產人員

我們專業及經驗豐富的管理團隊一直為我們於業務表現上取得顯著成功的關鍵因素之一。於最後實際可行日期，我們的執行董事兼控股股東湯先生於半導體行業及精密工程塑料製造方面擁有超過28年經驗。其他執行董事及高級管理團隊大部分亦平均擁有超過24年行業經驗。我們的管理團隊的特點為彼等對本集團的持續承諾、於後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝行業的專業執行能力以及財務管理知識。有關我們的董事及高級管理團隊的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

業 務

於過去十年的業務營運中，我們亦保留經驗豐富的員工，特別是銷售、市場及客戶服務部、製造部以及研發和材料工程部。於最後實際可行日期，我們的銷售、市場及客戶服務部有17名員工，彼等於行業內擁有廣泛的知識及聯繫，而我們的製造部及研發及材料工程部分別有245名及31名員工，彼等於生產及研發後端半導體傳輸介質、MEMS及傳感器封裝以及不同化合物塑膠材料的應用方面擁有豐富的經驗，展示專業技能及知識。

我們相信，我們的管理層及員工所擁有的豐富行業經驗及必要的行業知識對我們的高效業務營運及建立銷售網絡至關重要。

業務策略

通過促進生產過程的自動化、升級生產設施及購買必要的機器以提高我們的產能和能力

於最後實際可行日期，我們經營兩家生產廠房（沙田生產廠房及厚街生產廠房），共擁有四個生產設施，其中兩個負責生產托盤及托盤相關產品，其餘分別各自負責生產載帶及MEMS及傳感器封裝。截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，托盤及托盤相關產品的生產設施估計產能分別約為32.9百萬件、33.0百萬件及30.2百萬件，而截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度各年，載帶生產設施的估計產能約為每年6.9百萬米寬度為24毫米的載帶。MEMS及傳感器封裝項下的流量傳感器模塊的生產設施於截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度各年的估計產能約為12,000件。MEMS及傳感器封裝項下的半密封傳感器封裝(ERAQFN)生產設施於截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度各年的估計產能約為180,000件。於往績記錄期間，我們有限產能（特別是托盤及托盤相關產品）表現為持續的高利用率，其詳情載於本節「生產能力及利用率」一段。

根據F&S報告，由於中國數字化程度提高，後端半導體傳輸介質行業的中國市場規模經歷溫和增長，隨著中國國內市場新興技術的持續發展，預計將以9.7%的複合年增長率由二零二四年的79.5百萬美元增長至二零二八年的115.3百萬美元。此外，由於東南亞地區勞動力及營運成本低以及全球供應鏈多樣化，東南亞國家為半導體製造商及IC組裝及封裝測試廠的熱門採購地，因此，東南亞後端半導體傳輸介質行業的市場規模預計將由二零二四年的320.1百萬美元達至二零

業 務

二八年的442.9百萬美元，複合年增長率為8.5%。截至二零二三年十二月三十一日止年度，儘管我們的生產設施利用率下降，主要是由於因地緣政治局勢緊張及全球宏觀經濟低迷等因素而導致二零二三年半導體行業暫時放緩，導致期內收到的銷售訂單減少，但我們的董事認為，由於技術進步，預計半導體裝置的長期需求將增加，因此我們產品的市場需求仍然強勁。

為把握中國及東南亞市場的市場潛力，於半導體行業日益普及及技術進步推動我們的客戶預期增加需求的支持下，我們計劃通過(i)升級我們於中國的生產設施，以促進生產過程的自動化及提高產能，及(ii)於菲律賓實施載帶生產。我們預計，生產自動化水平提高及產能增加將使我們能夠擴大業務並於半導體生產鏈中獲得更多客戶。隨著我們產能及能力提升，我們相信本集團能滿足客戶對我們產品的需求，從而加強與客戶的關係，同時服務更多元化的客戶群。

升級我們於中國的生產設施

於最後實際可行日期，我們於中國東莞擁有兩家生產廠房，沙田生產廠房及厚街生產廠房，總建築面積約17,089平方米，配備四個生產設施。截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，沙田生產廠房的托盤及托盤相關產品的有效利用率分別為95.4%、89.1%及65.2%，而截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度厚街生產廠房的有效利用率為89.5%、101.9%及76.5%。我們的厚街生產廠房於二零二一年六月完成第一期工程及機器安裝，第二期工程預期於二零二四年年中開始，並將於二零二五年年底前完成。

(i) 托盤及托盤相關

根據F&S報告，由二零二四年至二零二八年，後端半導體傳輸介質行業的托盤及托盤相關產品的全球市場規模預計將以7.8%的複合年增長率增長，特別是中國的托盤及托盤相關產品的市場規模預計將以10.7%的較大複合年增長率增長，由二零二四年的38.1百萬美元增至二零二八年的57.2百萬美元。鑑於後端半導體傳輸介質行業對托盤及托盤相關產品的市場需求上升以及我們現有生產設施的高利用率，我們的目標為擴大生產規模，提高我們的生產工藝，於沙田生產廠房

業 務

及厚街生產廠房實施自動化生產基礎設施，以生產托盤及托盤相關產品，從而進一步提高我們的生產能力及效率。於往績記錄期間，沙田生產廠房已充分利用產能。我們的目標為於我們的生產廠房實施及升級我們的自動化生產基礎設施，以盡量減少人工流程，進一步提高我們於托盤及托盤相關產品製造過程中的生產效率及產能，同時提高生產精度，從而提高產品質量。至於生產托盤的後處理過程，包括清潔及檢查，倘我們的生產設施涉及勞動密集型及需要較低技能水平的步驟能自動化，以處理大量托盤及托盤相關產品，將為有利。就厚街生產廠房而言，我們已於二零二一年厚街生產廠房開始營運時透過安裝自動設備／機器採納高水平的自動化生產過程，包括高精度注塑機、除濕機、機械臂及破碎機。我們亦擬採納循序漸進方式進一步提升厚街生產廠房的產能及自動化水平。截至二零二二年十二月三十一日止年度，厚街生產廠房有關托盤及托盤相關產品的生產設施使用率因生產水平提升以配合銷售增加已達至100%以上。截至二零二三年十二月三十一日止年度，厚街生產廠房的托盤及托盤相關產品生產設施的使用率為76.5%，原因為市場暫時放緩而導致生產水平下降及需求下降。

有鑑於此，我們擬升級我們於中國的生產設施，以促進自動化及增加托盤及托盤相關產品的生產能力。我們的董事認為，我們的生產過程自動化程度更高將降低我們的生產成本（特別是勞動力成本），並提高我們的產能，對我們未來業務營運的有效擴展至關重要。董事認為，生產能力乃國際客戶選擇供應商的重要因素。擁有高產能使本集團能夠滿足客戶的需求、擴大我們的市場範圍並持續推動業務成長。半導體製造商重視強大而穩定的供應鏈。隨著產能擴大，本集團將處於有利位置，抓住半導體行業的長期增長所帶來的市場機會。

業 務

下表載列我們中國生產設施的托盤及托盤相關產品擴充計劃，包括將予購買的機器及／或設備數目、投資成本、將予動用的[編纂]明細、主要實施時間表及完成後增加的產能：

計劃	用途	投資成本	將予動用的 [編纂]	主要實施 時間表	完成後增加 的產能
(i) 購買自動機器及／或設備	<ul style="list-style-type: none"> 升級現有注塑機 提升生產的自動化水平 	[編纂]	[編纂]	第一階段—於[編纂]後開始，於二零二四年年底完成	於全面營運後沙田生產廠房及厚街生產廠房合共為約18百萬件
	<ul style="list-style-type: none"> 23套機械臂 27套破碎機 				
(ii) 建立一個控制室，配備自動化機械，用於粉碎回收托盤及混合材料					
(iii) 以自動機器及設備升級厚街生產廠房的倉庫	<ul style="list-style-type: none"> 自動化托盤及托盤相關產品的質量檢查程序，以改進產品質量及一致性 促進收集及裝載成型品 20套設有自動化輔助設備的注塑機 	[編纂]		於二零二五年初開始及二零二五年底完成	於二零二五年初開始及二零二六年底完成，每六個月購買五部設有自動化輔助設備的注塑機
	<ul style="list-style-type: none"> 6套三維視覺檢測系統 35套自動裝載機械人系統 4台電動升降車 				

業 務

(ii) 載帶

根據F&S報告，半導體器件的封裝方法已向小型化及更高的終端產品效率發展。採用協議代碼(即QFN樣式、DFN及WLCSP)的最新封裝方法設計乃快速增長的細分市場，利用表面貼裝及晶圓級技術簡化製造流程，並越來越多應用於不同類型的電子產品，如電動汽車、消費電子產品及醫療器械。由於載帶及捲盤設備通常用於將元件送入自動貼裝機以進行板載組件表面安裝，因此表面貼裝封裝方法的不斷進步將推動對載帶及捲盤的長期需求。後端半導體傳輸介質行業的全球載帶及捲盤市場規模預計將以7.3%的複合年增長率由二零二四年的555.5百萬美元增長至二零二八年的736.2百萬美元。為滿足載帶產品的預期不斷增長的需求，我們的董事認為提高載帶產品的產能迫在眉睫。因此，我們於沙田生產廠房安裝第一條載帶生產線，於二零一八年開始試生產載帶。於全球擁有成熟的客戶群，且市場上出現使用捲帶包裝解決方案的增長趨勢，我們相信，我們已做好充分準備，抓住全球不斷增長的載帶及捲盤市場。

本集團有意擴展中國及菲律賓的載帶產能，以服務現有客戶及吸納新客戶。

業 務

我們於中國的載帶產能擴張計劃主要涉及為我們的沙田生產廠房購置生產機器、設備及配套系統。下表載列我們中國沙田生產廠房的載帶產能擴充計劃，包括將予購買的機器及／或設備數目、投資成本、將予動用的[編纂]明細、主要實施時間表及完成後增加的產能：

計劃	用途	投資成本	將予動用的 [編纂]	主要實施 時間表	完成後增加 的產能
(i) 購買自動機器及／或設備	增加產能以把握全球不斷增長的載帶及捲軸市場	[編纂]	[編纂]	於二零二五年年中開始，預期將於二零二五年年底前完成	全面營運後，24毫米闊載帶的額外年產能將為約4.8百萬米
	• 1條全自動旋轉載帶生產線				
	• 2台半自動平板載帶機				
	• 輔助支持系統、設備及模具工具				
(ii) 改造沙田生產廠房的生產區					

對於我們於菲律賓的載帶產能擴張計劃，請參閱下文「業務—業務策略—於菲律賓實施載帶生產」一節。

(iii) MEMS及傳感器封裝

MEMS及傳感器封裝行業被認為是高度專業化的行業，需要複雜且較長的產品開發週期、廣泛的技術知識以及對相應機械的大量投資。該行業為多學科，涉及電子、機械、材料、工藝製造、物理學等領域。隨著生產需求的激增及設計複雜性的提高，對專業人士及人才的需求顯著增加，而高精度科研的人力供應不足。因此，中國MEMS壓力傳感器企業規模相對較小，產品開發週期較長，於量產前需要對生產線及終端產品質量進行大量研發。例如，蘇州一家MEMS及傳感

業 務

器製造商於二零一六年公開轉讓招股章程中披露，於當地代工廠完成MEMS及傳感器製造工藝及封裝工藝的技術開發工作歷時5年多。然而，隨著物聯網的發展，對壓力傳感器的物理尺寸、功耗及成本提出更高要求，MEMS及傳感器的使用由於其競爭優勢而穩步增加，應用場景越來越多樣化。由於中國的MEMS及傳感器封裝行業目前正處於發展階段，市場相當分散，現有企業通過提供穩定的產品流、建立長期的業務關係以保持客戶黏性、招募高素質的技術工人、應用專業的機器設備、實施嚴格及全面驗證，從而取得優異成績。MEMS及傳感器封裝行業的高度分散歸因於終端產品的多樣性及對不同行業的覆蓋，即消費電子、汽車、醫療保健、工業等。

MEMS設計向射頻器件、壓力傳感器及麥克風等電子產品的擴散，加上高複雜性及各種技術挑戰及要求，促成對MEMS及傳感器封裝的持續需求。根據F&S報告，二零一九年至二零二三年全球MEMS及傳感器封裝行業收入市場規模由約4,361.2百萬美元增至約6,409.8百萬美元，複合年增長率為約10.1%，預計二零二四年至二零二八年的複合年增長率約為5.2%，達約8,481.3百萬美元。

截至二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們位於沙田生產廠房有關MEMS及傳感器封裝(半密封傳感器封裝(ERAQFN)的生產設施錄得有效使用率100%以上，原因為其執行時間超過我們最大產能的假設，以滿足我們客戶增加的需求，原因年內因MEMS及傳感器封裝銷售增加令產量增加。

業 務

鑑於MEMS及傳感器封裝的需求不斷增長，我們擬購買自動化機器及設備，以增加沙田生產廠房的產能並提高我們的產品開發能力，將使我們於MEMS及傳感器封裝方面的產品組合多樣化。下表載列我們中國沙田生產廠房的MEMS及傳感器封裝產能擴充計劃，包括將予購買的機器及／或設備數目、投資成本、將予動用的[編纂]明細、主要實施時間表及完成後增加的產能：

計劃	用途	投資成本	將予動用的 [編纂]	主要實施 時間表	完成後增加 的產能
<p>購買自動機器及／或設備</p> <ul style="list-style-type: none"> • 為特殊傳感器模塊應用提供裸片封裝的封裝方法的成型系統機 • 具有更高速度及貼片準確度並能夠處理更多貼片控制要求的貼片機 • 促進檢查程序自動化的自動光學檢測機 (對本公司而言為全新設備) 	<p>提升沙田生產廠房的產能及提升產品開發能力，從而令MEMS及傳感器封裝解決方案的產品組合更多元化</p>	[編纂]	[編纂]	<p>分為兩個階段，預期於二零二五年初開始及預期於二零二五年年底前完成</p>	<p>沙田生產廠房全面營運後的額外年產能為約0.3百萬件流量傳感器模塊及0.6百萬件半密封傳感器封裝(ERAQFN)</p>

業 務

於菲律賓實施載帶生產

菲律賓、馬來西亞及泰國等東南亞國家因其具有競爭力的勞動力成本而成為半導體製造商及IC封裝測試廠的熱門採購目的地，加速東南亞半導體產業的增長，推動並加快東南亞後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝行業的未來發展。根據F&S報告，除全球後端半導體傳輸介質行業對載帶及捲軸的市場需求激增外，東南亞後端半導體傳輸介質行業的載帶和捲軸的市場規模預計將由二零二四年的211.3百萬美元達至二零二八年的285.8百萬美元，複合年增長率為7.8%。鑑於東南亞對載帶的市場需求激增，並利用我們於後端半導體傳輸介質行業的老客戶，我們亦有意將我們的製造業務擴展至菲律賓，以把握東南亞市場載帶的增長。

於往績記錄期間，本集團一直積極增加與我們擁有相當大的經營規模的現有載帶產品客戶的產品認證。除此之外，本集團與其他國際客戶亦處於查詢階段，其中包括已與我們建立關係的現有托盤及托盤相關產品客戶。於二零二三年十二月三十一日，本集團共有85個現有載帶產品項目(每個項目代表一個發展中載帶產品)、26個潛在客戶(包括托盤及托盤相關產品現有客戶及新客戶)，以及31個已達向客戶提供報價及技術繪圖階段的項目。董事認為，本集團為托盤及托盤相關產品提供合資格供應商將會令客戶對本集團載帶產品的需求帶來正面影響。儘管本集團並非該等客戶的載帶產品獨家供應商，且本集團與該等客戶亦無訂立具法律約束力的文件，惟董事認為，其不會損害該等客戶對我們產品的潛在需求，原因為半導體生產商及IC組裝廠在不同地區有數間供應商，以在供應鏈中斷的情況下降低營運風險屬行業慣例，客戶對產品進行認證(而非訂立任何框架協議)為有意展開業務關係或發出任何指示性訂單的象徵。

根據F&S報告及經董事確認，事實上潛在客戶開始供應商審核程序(即合資格產品)表示彼等有意與供應商建立業務關係。鑑於(i)我們已經收到現有客戶對我們載帶產品的查詢，(ii)與客戶的關係穩健，(iii)符合擁有多個供應商的行業慣例；以及(iv)我們現有客戶的經營規模，董事認為本集團將能夠獲得現有客戶用於載帶的托盤及托盤相關產品訂單，儘管他們可能會繼續將部分訂單交由其原有供應商負責。

業 務

鑑於政治環境的不確定性，加上美國與中國的貿易戰，董事亦認為，鑑於我們現有的兩間生產廠房位於中國，故菲律賓的擴充計劃可以透過增加生產設施降低我們的營運風險。董事亦認為，在中國境外擁有生產廠房可減輕因政治環境變化而可能對由位於中國的生產設施所生產或從中國出口的產品施加制裁或禁令的任何風險。本集團亦認為，於菲律賓擁有生產工廠將使本集團處於更有利的地位，一旦對中國實體實施更嚴格的貿易限制，本集團可於菲律賓建立一個實體，成為接觸東南亞客戶的強大力量，並於中國境外開展生產活動。有關貿易戰對我們的業務造成的影響，請參閱下文本節「業務－貿易戰對我們業務的影響」各段。

董事亦認為，鑑於菲律賓勞動成本及物流成本較低，於菲律賓設立生產廠房將有助吸引關注多元化生產設施地點的客戶，並增強我們的價格競爭力，從而吸引新客戶。

有鑑於此，為於菲律賓實現載帶生產，我們計劃與於菲律賓擁有一個生產基地並有人力支持該基地的基本運作的潛在商業夥伴合作，同時我們打算將我們的工程師及我們收購的機器及設備放置於菲律賓的生產基地。菲律賓生產基地的預計規劃最少擁有1,200平方米的總建築面積，設有載帶、原料庫、物料粉碎室、塗裝室、質檢室、模具室及辦公室等的一套生產設施。

業 務

下表載列我們在菲律賓生產的生產實施計劃，包括將予購買的機器及／或設備數目、投資成本、將予動用的[編纂]明細、主要實施時間表及增加的產能：

計劃	用途	投資成本	將予動用的 [編纂]	主要實施 時間表	增加的產能
<p>購買自動機器及／或設備</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3條全自動旋轉載帶生產線 • 6台半自動平板載帶機 • 輔助支持系統、設備及 模具工具改造生產區 	<p>擴充我們於菲律賓的生產佔有率，以把握東南亞市場的載帶增長</p>	[編纂]	[編纂]	<p>分為兩個階段，預期於二零二六年初前開始及於二零二六年年底前完成</p>	<p>全面營運後，24毫米闊載帶的額外年產能將為約14.3百萬米</p>

就菲律賓的建議擴充而言，我們已對設立生產廠房進行內部可行性研究。根據我們的研究，管理層認為本集團可憑藉過往營運OEM廠房的經驗及管理專業知識，以東南亞的業務營運把握客戶對載帶產品的預期需求增加以及東南亞市場持續增長的商機。有關我們過往營運OEM廠房的經驗，請參閱「歷史、發展及重組」一節。我們亦已識別出支持我們於菲律賓擴充的若干有利因素，包括(i)由於勞動力成本具競爭力、稅率及其他營運開支低，故於菲律賓營運生產場地符合成本效益；及(ii)本集團亦能夠就菲律賓的生產取得原材料供應，原因為原材料將由本集團向中國、泰國及台灣供應商採購，其後託運至菲律賓。董事亦認為，與其他東南亞國家相比，於菲律賓設立生產廠房為本集團帶來更多利益，因為(i)本集團的主要客戶於菲律賓擁有龐大的生產基

業 務

地，因此本集團可以更好地滿足彼等之需求；(ii)考慮到我們於往績記錄期間在菲律賓產生的收入於東南亞地區排名第一，本集團熟悉菲律賓市場；及(iii)本集團擁有現成的工程師可派駐菲律賓，以監察產品現場的生產過程(如有需要)。

此外，由於靠近菲律賓，每米載帶的單位成本較低，因此本集團可提高我們於載帶產品定價方面的競爭力。下表載列於菲律賓經營生產廠房與於中國經營生產廠房的成本的成本效益分析。

成本組成部分	倘於中國 生產的每米 載帶估計 單位成本 (美元)	倘於菲律賓 生產的每米 載帶估計 單位成本 (美元)	每米載帶的 估計節省 成本總額 (美元)
原材料	0.0132	0.0132	不適用
間接材料	0.0053	0.0053	不適用
勞動力成本(附註1及2)	0.0008	0.0005	0.0003
使用權資產折舊／廠房租賃成本 (附註3)	0.0015	0.0016	(0.0001)
物流成本(附註4)			
海運成本	0.0027	0.0002	0.0025
貨運成本	0.0014	0.0001	0.0013
港口處理費	0.0037	0.0003	0.0034
其他費用(附註5)	0.0004	0.0001	0.0003
	<u>0.0082</u>	<u>0.0007</u>	<u>0.0075</u>
總計	<u>0.0290</u>	<u>0.0213</u>	<u>0.0077</u>

附註：

我們於進行成本效益分析時作出以下主要假設：

- (1) 基於使用六條生產線、每條生產線每小時3,000米、每日22個工作時數及一個月26個生產日的估計產出計算。
- (2) 基於估計一台機器使用兩名操作員，一名負責裝載操作及另一名負責包裝計算。
- (3) 基於生產設施的樓面面積1,200平方米計算。

業 務

- (4) 生產載帶的物流成本主要包括(i)就於菲律賓製造而言，原材料由中國運至菲律賓生產設施的運輸成本；及(ii)就於中國製造而言，本集團於菲律賓的客戶將製成品由中國運至海外倉庫的運輸及交付成本。計算乃基於假設菲律賓的倉庫接近生產設施，由中國運輸原材料到菲律賓進行生產的距離及方式與由中國運輸製成品到菲律賓倉庫的距離及方式相同。
- (5) 其他費用包括清關費、文件費、底盤費及其他相關費用。

根據成本效益分析，實施於菲律賓生產載帶的成本低於中國，估計節省約26.6%成本，主要原因為於菲律賓產生的勞動力成本及物流成本較低。

此外，根據F&S報告，菲律賓為亞洲製造中心之一。菲律賓於過去數年的勞動力供應穩定，尤其是製造業，製造業於二零一零年代佔總就業人數約8%。製造業工人一般需要培訓，並為機械操作員、技術人員及工程師等技術工人。此外，菲律賓擁有超過400個經濟區，各經濟區均向外國投資者提供自身的不同財政及非財政激勵措施，當中部分擁有大型生產設施及相關設施。鑑於上文所述，具有技術工人及業務合作夥伴以及大量土地供設立生產場地均將支持本集團於菲律賓半導體市場發展。

董事確認，本集團已進行市場研究，並就有關計劃了解業務夥伴的可行性及可用性。我們對業務合作夥伴的選擇標準主要包括以下各項：(i)位於自由貿易區的生產場地具有所有必要的許可證及批准，(ii)有足夠的操作員以支持生產場地的生產，(iii)建立生產場地的運輸網絡以到達我們的客戶，(iv)生產場所適當遵守當地法律法規，及(v)無塵製造環境的可用性。於最後實際可行日期，我們正為該實施計劃選擇我們的業務夥伴。董事確認，本集團已進行市場研究，並了解業務夥伴對該計劃的可行性及可用性。在本集團擬將產品生產委託予潛在合作夥伴的同時，我們會承擔銷售及營銷、產品設計及開發、模具設計、管理及生產以及材料工程。我們亦會指派工程師駐菲律賓，以監管生產過程。

業 務

下表載列我們於中國及菲律賓的升級及擴張計劃的大約投資成本、資金投資回報來源及收支平衡期：

計劃	大約投資成本	資金來源	投資回報期 ^(附註)
升級我們於中國 的生產設施	[編纂]	[編纂]	
	[編纂]		
	[編纂]		大約5.8個月(假設充分利用產能)
	[編纂]		
	[編纂]		大約34個月(假設利用75%產能)
	[編纂]		
	[編纂]		大約9.9個月(假設充分利用產能)

業 務

計劃	大約投資成本	資金來源	投資回報期 ^(附註)
於菲律賓實施 載帶生產	[編纂]	[編纂]	大約35個月(假設利用75%產能)

附註：假設每個未來計劃均已全面實施。

進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

加強我們於全球市場(包括中國市場)的銷售及營銷力度

全球市場

根據F&S報告，就後端半導體傳輸介質的全球製造市場而言，全球市場規模預計將由二零二四年的854.6百萬美元增長至二零二八年的1,156.1百萬美元。其中，就托盤及托盤相關產品而言，全球市場規模預計將由二零二四年的274.8百萬美元增長至二零二八年的389.5百萬美元，而就載帶及捲軸而言，全球市場規模預計將由二零二四年的555.5百萬美元增長至二零二八年的736.2百萬美元。此外，於全球MEMS及傳感器封裝行業市場方面，預計全球市場規模將由二零二四年的6,925.8百萬美元增長至二零二八年的8,481.3百萬美元。鑑於後端半導體傳輸介質市場以及MEMS及傳感器封裝市場的上升趨勢，我們計劃通過加強我們於現有市場的銷售力度及市場滲透、擴大我們的客戶群、開拓新市場及提高本集團於全球的認可度以增加我們於行業中的市場份額。我們深信採取有效的市場推廣策略作為提高本集團的市場意識及認可度以增加市場份額及確保長遠可持續增長的重要性。其中，我們打算通過於美國波士頓建立新的銷售點以實現上述目標，方法為於馬來西亞及菲律賓分別招聘一名銷售代表及兩名技術支援銷售代表，通過提供客戶服務以支持銷售及市場推廣職能，為客戶提供質量保證和技術支持，以期擴大我們於各個地區的銷售和市場推廣，以專注於招攬新客戶。本集團選擇以城市或國家來定位本集團銷售代表，此乃根據其與我們主要客戶的距離決定，藉以維繫客戶關係，當有需要時可提供客戶服務。例如，客戶D為本集團的主要客戶，其MEMS及傳感器封裝業務總部位於波士頓。客戶D、客戶E及STMicroelectronics是我們的主要國際客戶，在馬來西亞及菲律賓設有生產廠房。

業 務

中國市場

根據F&S報告，就區域發展的角度而言，中國的後端半導體傳輸介質製造市場已顯示出增長潛力，二零二四年至二零二八年市場規模的預測複合年增長率為9.7%，並預期由二零二四年的79.5百萬美元增長至二零二八年的115.3百萬美元。特別是托盤及托盤相關產品，預計中國市場規模將由二零二四年的38.1百萬美元增長至二零二八年的57.2百萬美元，複合年增長率為10.7%，而就載帶及捲軸而言，預計中國市場規模將由二零二四年的41.4百萬美元增長至二零二八年的58.1百萬美元，複合年增長率為8.8%。此外，就MEMS及傳感器封裝的中國市場而言，中國的銷售價值預計將由二零二四年的3,957.5百萬美元增長至二零二八年的5,231.1百萬美元，複合年增長率為7.2%。

鑑於中國的市場潛力，我們打算加強我們的銷售及市場推廣工作，以進一步提高客戶忠誠度、聲譽及市場認可度。特別是經計及市場對托盤及托盤相關產品的需求快速增長，我們擬專注於擴大我們於中國銷售托盤及托盤相關產品的銷售及市場推廣力度。為利用我們的能力及技術訣竅，我們打算加深對現有客戶的銷售滲透，並與中國的新客戶建立業務關係。為配合我們提高產能及研發能力的擴張計劃，我們擬於成都及深圳設立新的銷售點，於各新銷售點招聘兩名銷售代表，以(i)加強並與我們現有的主要客戶建立更緊密的關係；(ii)鎖定高端品牌的新客戶；(iii)佔領中國當地市場；及(iv)擴大我們的市場立足點，以加強我們於中國西南地區的市場覆蓋率並滲透中國甘肅及天水市場。成都及深圳為位於毗鄰本集團中國現有及潛在客戶的城市，涵蓋福建省及廣東省(深圳辦事處)等地華南地區客戶，以及四川省、湖南省重慶市以及山西省(成都辦事處)等地華中、西南及西北地區。於往績記錄期間，超過20個現有中國客戶及九個潛在中國客戶均位於華南地區，而華中、西南及西北地區有10個現有中國客戶及10個潛在中國客戶。

上述策略的總投資成本為[編纂]。我們擬將[編纂]或[編纂]用於上述策略。詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

業 務

採購ERP系統及升級資訊系統以提高效率並降低成本

我們尋求提高我們的效率，並於生產及營運中實現成本削減。我們打算通過(i)購買ERP系統以整合香港及中國的辦公室，及(ii)通過升級相關硬件、軟件、網絡及服務器以支援ERP系統，從而改善我們的營運效率。預計ERP系統將為我們提供一個綜合實時追蹤核心業務流程，如生產、訂單處理、與應收賬款和應付賬款有關的會計資料及庫存管理，使我們能夠以更有效及高效的方式協調業務管理。同時，ERP系統通過提高我們日常營運的自動化程度，減少對我們業務流程的人工干擾，從而降低人為錯誤的風險。憑藉先進的ERP系統，董事相信，我們可提高我們的營運效率，讓我們能夠投入更多資源發展業務。我們認為，我們可通過加大力度改善及簡化我們的營運流程及控制以實現更高程度的成本效益，從而實現進一步節約。我們認為系統升級將使我們能夠加強客戶管理人力資源管理及各部門之間的溝通，快速響應供應鏈及採購訂單的變化，便於我們對庫存控制、生產調度進行數據分析及物流規劃。

上述策略的總投資成本為[編纂]。我們擬將[編纂]或[編纂]或用於上述策略。詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

進一步加強我們的研發能力，以擴大我們的產品供應、原材料和生產技術

技術進步的迅速性質及消費者對電子設備及半導體的日益依賴對我們的業務營運及產品供應以及後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝行業的發展產生重大影響。認識到後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝的市場潛力受半導體市場增長及發展的推動，我們將根據市場趨勢和需求不斷設計及開發新產品和材料，並改進我們現有產品以實現功能增強及／或成本效率。為跟上半導體行業的市場趨勢，我們認為不斷擴大我們的產品組合至關重要。為及時響應客戶的新規格要求，擴大我們的產品供應，以及實施產品升級的需要，我們認為通過不斷創新產品設計

業 務

及發明密切適應最新行業發展及技術的新產品以不斷提高我們的產品範圍至關重要。此外，我們打算進一步努力研究未來潛在市場的創新產品開發、成本效益高的材料開發及以客戶為導向的新產品及解決方案開發。鑑於載帶於後端半導體傳輸介質行業的市場不斷增長，我們打算研究及開發用於半導體晶圓級封裝及醫療行業的載帶，以及錘計及環境保護的可生物降解載帶材料。因此，我們將進一步提高我們的研究及開發能力作為我們的關鍵業務戰略之一。

為配合我們未來的研發計劃，以及於開發先進產品及生產技術方面實現高研究速度和質量的人力及專業知識需求，我們擬增聘約五名具有豐富的同類行業產品開發及專用設備開發經驗及／或相關學科的良好教育背景的研發人員（如研究工程師、材料專家及模具設計工程師），專注於材料工程、產品設計及製造過程的研發項目。此外，我們認為引進模具設計軟件及升級我們的開發設施，為我們的產品設計及開發提供先進和高效的平台至關重要。因此，我們亦打算購買先進的模具設計軟件，以部署用於新產品設計。此外，正如沙田生產廠房的MEMS及傳感器封裝的擴展計劃所示，我們打算購買若干機器及設備，例如芯片貼裝機及自動化光學檢測系統。我們相信，該等機器及設備亦將提升我們於MEMS及傳感器封裝方面的產品及技術開發能力，並整體提升我們研發過程的效率。我們亦相信，我們研發能力的增強將使我們能夠增加我們可進行的研發項目數量，從而加快我們開發新產品設計、升級現有產品及改善我們的生產營運。

上述策略的總投資成本為[編纂]。我們擬將[編纂]或[編纂]用於上述策略。憑藉我們強大的研發能力，我們努力通過為現有客戶及潛在新客戶擴展我們的產品供應以增加我們的市場份額。我們的董事認為，我們產品供應的多元化及擴展將提升我們於後端半導體傳輸介質行業的地位，並增加我們於MEMS及傳感器封裝行業的市場份額。

業 務

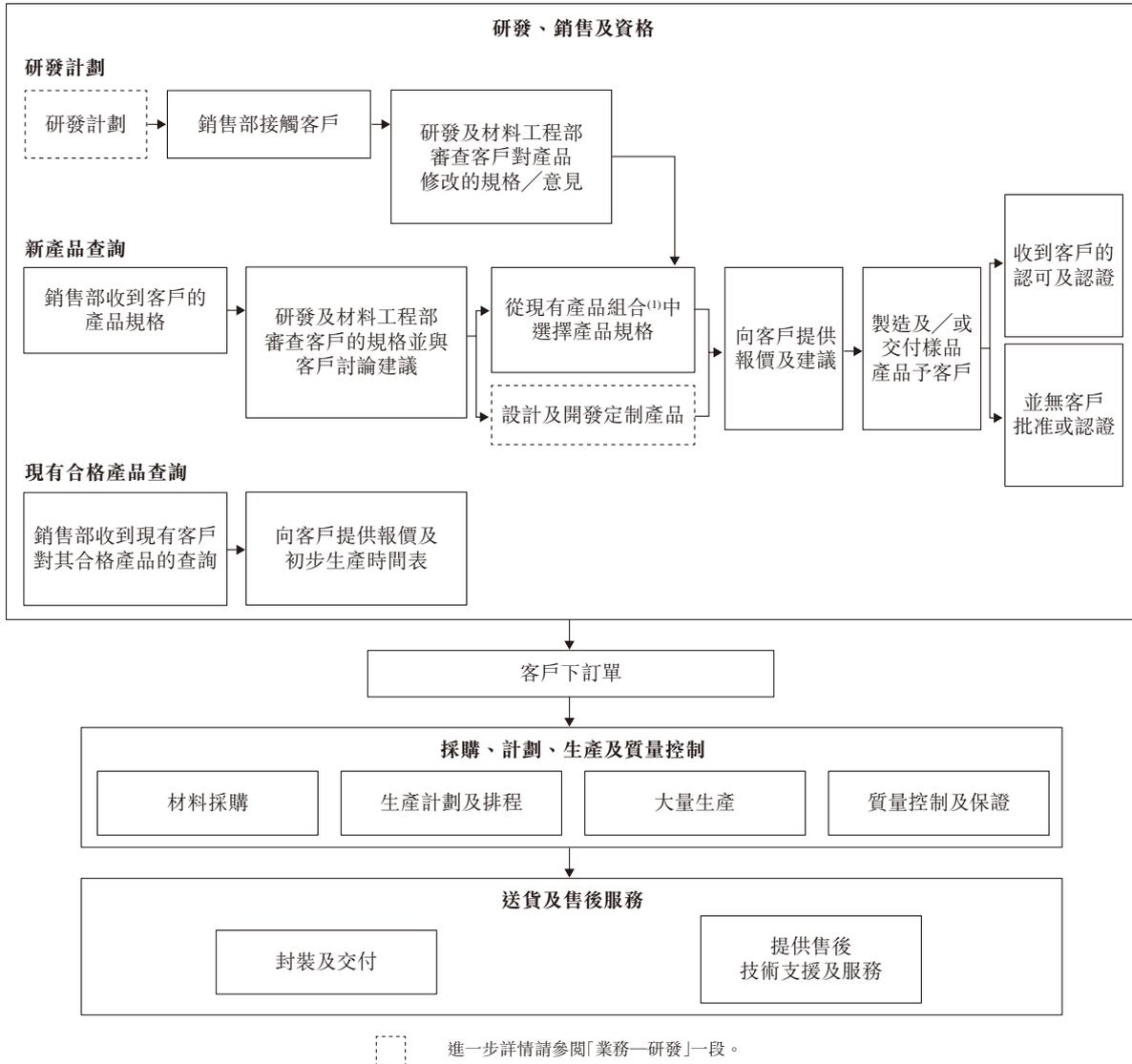
我們的業務模式

我們為一家托盤及托盤相關產品的後端半導體傳輸介質製造商。除專注於托盤及托盤相關產品的設計、開發、製造及銷售外，自二零一九年起，我們亦將載帶納入我們的產品類別。除後端半導體傳輸介質外，我們亦為MEMS及傳感器封裝的供應商。我們的後段半導體運輸媒體產品主要用於保護半導體器件，包括功率分立半導體器件、光電子、集成電路及傳感器等，使其於運輸、儲存及使用過程中免受不同形式的損害。至於我們的MEMS及傳感器封裝，我們提供一種旨在保護MEMS及傳感器等半導體器件的封裝，以促進向電子設備的電路板傳遞信號的電接觸，並避免潛在外部因素的破壞及老化的腐蝕作用。於往績記錄期間，我們為龐大的客戶群服務，包括若干國際IDM公司、無晶圓廠半導體公司及IC組裝及封裝測試公司，如STMicroelectronics，我們的收入主要來自托盤及托盤相關產品的銷售。

作為於行業內擁有超過15年經營歷史的後端半導體傳輸介質製造商之一，我們一直致力於發展一種特別注重產品開發的商業模式，我們與客戶的長期合作關係證明客戶對我們的高度重視。於產品開發階段，我們對後端半導體傳輸介質的結構性設計及材料工程進行研究及開發，並為客戶的產品定制MEMS及傳感器封裝。

業 務

下圖說明我們營運的營運模式：



- (1)：我們現有產品組合包括(i)由我們的研發項目開發的新產品規格及(ii)我們為客戶開發的產品規格。於最後實際可行日期，我們的產品組合包括超過1,500種產品規格，包括研發部門根據JEDEC行業標準設計及開發，並向所有客戶建議的約800種新產品規格，以及我們專門為客戶開發的約700種產品規格，該等產品規格由研發部門在客戶協助下設計及開發，專為客戶的特定要求定製，一般不會向本集團其他客戶建議。

研發、銷售及資格

我們有自己的新產品設計及開發的研發計劃，亦收到客戶對新產品及現有合格產品的詢問。

業 務

對於研發計劃，根據我們的銷售及市場推廣人員進行的市場研究及由市場獲得的資料，我們的研發及材料工程部設計及開發新產品，並更新和增強我們現有產品組合中的產品規格。一旦有新設計及開發的產品，我們的銷售及市場推廣人員將積極接觸我們現有或潛在客戶進行介紹。於收到客戶對新設計及開發的產品的反饋後，我們的研發及材料工程部將根據客戶提供的具體要求於產品開發時進一步定制及修改產品。有關我們的研發及產品開發的詳情，請參閱本節「研發」一段。

對於客戶提出的新產品詢價，於我們的銷售及市場推廣人員收到客戶要求規格的詢價後，我們的研發及材料工程部將審查客戶的規格並與客戶討論推薦。我們通常會要求客戶向我們提供產品目錄，以便徹底瞭解彼等的需求，對其半導體器件類型進行技術審查，並推薦現有產品規格或設計最適合彼等的定制產品。倘產品能夠滿足客戶要求，我們會由現有產品組合中選擇產品規格，或根據需要對現有產品規格進行修改及調整。否則，我們將根據客戶提供定制產品的口袋形狀及配置以及質量標準等具體要求，設計及開發定制產品。

對於客戶提出的研發計劃及新產品詢價，於客戶確認產品類型後，我們會向彼等提供報價及建議。然後，我們將製造及／或向我們的客戶交付樣品以獲得批准及資格。視乎產品要求的複雜性，一般需要至少三至六個月完成產品質素認證程序。批准及認證我們的產品的客戶將繼續下達訂單。

對於詢問其現有合資格產品的客戶，我們一般會於收到彼等的詢問後提供報價及生產計劃供其考慮。

客戶下達訂單

於我們的客戶批准及認證我們的新產品以及詢問我們現有合資格產品時，我們一般會要求客戶向我們提供如估計數量、封裝及信貸期等條款(其稱為總訂單)，以便我們評估現有原材料庫存水平及生產計劃是否能夠滿足客戶的需求。一旦確認生產及交貨時間表，我們的客戶會分批向我們發送附有實際數量、交貨時間表及交貨方式的採購訂單，我們將通過電子郵件確認採購訂單。由於並非行業慣例，我們一般不會就其採購與客戶訂立長期框架協議。

業 務

儘管本集團並無於我們的海外銷售點設立任何辦事處，惟我們有獨立承包商作為駐紮在不同國家的銷售代表與我們的客戶取得聯繫，以了解彼等的要求及對彼等訂單的反饋。我們的最高管理層通常出國進行初步銷售談判，並就後續交易合作詳情的主要條款與客戶口頭達成一致。實際上，任何後續交易的主要條款一般參考本集團管理層先前於往績記錄期間代表本集團於海外進行的初步銷售磋商中同意的合作詳情(例如產量、交付詳情、業務關係及產品規格)條款(鑑於COVID-19的旅行限制而無法經常出國且於往績記錄期間通常駐紮於香港總部的人士)。我們的董事確認已經協定該等「合作詳情」，雙方藉此達成共識以讓客戶聘用本集團作為其部分產品的供應商及本集團向該客戶供應及銷售產品，從而奠定了日後建立業務關係及銷售的基礎。

根據F&S報告，半導體設備及晶片的功能可以在不需更改晶片尺寸的情況下改變。因此，於後端半導體傳輸介質行業中，即使半導體設備出現變化，各半導體托盤類型及托盤相關產品(即客戶所需的本集團產品)很少會出現改變，原因在於只有晶片尺寸改變才會影響客戶所需的托盤及托盤相關產品規格。

董事確認，如需更改有關規格，由於本集團的托盤及托盤相關產品為JEDEC托盤，必須符合相關業界標準，因此通常只需在現有型號的基礎上作出細微的變化，故該等變化很少會超出原定「合作詳情」的範圍。

於往績記錄期間(即本集團受新型冠狀病毒(COVID-19)疫情影響期間)，採購量及交貨詳情的大部分變化已於客戶個別發出的採購訂單中處理，故此無需展開新的面對面磋商。

銷售代表負責本地客戶與本集團之間的溝通，並充當本地客戶與本集團之間的溝通渠道，對促進國際銷售非常重要。銷售代表具有行業經驗，熟悉當地環境。彼等對本集團具有建設性意義，可於本地協助接獲客戶訂單、就後續訂單詳情與客戶聯絡及向客戶提供輔助支持。有關詳情，請參閱本節下文「業務－客戶－銷售及市場推廣」段落。

業 務

採購、計劃、生產及質量控制

於客戶向我們發出採購訂單後，我們將制定生產計劃及時間表。就採購而言，我們一般根據我們每月編製的採購計劃採購原材料。我們隸屬於行政及運營支援部的採購團隊亦會不時向供應商採購額外原材料，視乎我們所需原材料的庫存水平而定。視乎客戶所在地、香港總部員工或我們的銷售代表，與我們於中國的生產廠房確認採購訂單。我們的製造部將按照與客戶協定的規格以及生產計劃和時間表進行批量生產。有關生產過程的詳情，請參閱本節「生產－我們的生產過程」一段。於生產過程中，我們的質量保證部會於每個生產步驟進行各種監測及檢查。此外，我們的質量保證部將於生產過程後對我們的產品進行監測及檢查，以確保產品符合客戶的規格和所需的質量標準。有關我們的質量控制及保證流程的詳情，請參閱本節「質量控制」一段。

交付及售後服務

一旦我們的成品通過質量控制監測及檢查，我們將根據客戶要求安排產品封裝及交付。就交付而言，我們可能會將產品交付至(i)靠近客戶最終交付地址的第三方保稅倉庫，以便按照客戶指定的交付時間表繼續交付，或(ii)直接交付至客戶或其倉庫的地址。

我們努力為客戶提供優質有效的售後服務及技術支持，並收集有關我們產品質量的反饋，以用於未來的產品改進。

倘我們的客戶發現缺陷，我們的客戶可能會拒絕我們的產品或根據我們的產品更換政策要求更換產品。有關我們的產品退貨及保修政策的詳情，請參閱本節「客戶－產品缺陷及更換」一段。

對於若干長期客戶，我們定期進行實地考察，對我們產品的性能進行審查及檢查。我們亦為若干長期客戶提供免費的技術諮詢服務，我們會不時檢查彼等的機器，分析機器性能，並使用最新的技術評估我們的產品於彼等的機器上的有效性。

業 務

我們的產品

我們主要從事後端半導體傳輸介質的設計、開發、製造及銷售，包括托盤及載帶，主要用於在運輸、儲存和使用過程中保護半導體器件，包括功率分立半導體器件、光電、IC及傳感器等。我們亦提供MEMS及傳感器的封裝解決方案，旨在促進向電子設備的電路板傳遞信號的電氣接觸，同時亦保護MEMS及傳感器免受潛在外部因素的破壞及歲月腐蝕影響。因此，我們的產品於半導體器件的製造過程中發揮關鍵作用，並迎合各種類型的電子產品，如平板電腦、智能手機及個人電腦等。我們已建立超過1,500種產品規格的廣泛產品組合，滿足客戶的規格及所需的質量標準。我們所有產品均符合RoHS及REACH標準，以滿足所需的行業標準。我們的產品一般可分為三類：(i)托盤及托盤相關產品；(ii) MEMS及傳感器封裝；及(iii)載帶。

以下載列我們於往績記錄期間按產品類別劃分的收入明細：

產品類別	截至十二月三十一日止年度					
	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	估總數		估總數		估總數	
	收入	的百分比	收入	的百分比	收入	的百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
托盤及托盤相關	195,429	96.3	246,954	95.9	172,250	91.2
MEMS及傳感器封裝	7,152	3.5	10,092	3.9	16,508	8.7
載帶	367	0.2	519	0.2	211	0.1
總計	<u>202,948</u>	<u>100.0</u>	<u>257,565</u>	<u>100.0</u>	<u>188,969</u>	<u>100.0</u>

我們的托盤及托盤相關產品

托盤為半導體及微電子行業通常用於安全處理、運輸及儲存中和大尺寸的半導體器件，如IC、模塊及其他部件。由於我們的托盤乃專門用於在生產鏈的設施之間的運輸過程中支撐半導體器件，因此通常設計為特定形狀，用於將指定半導體器件固定於托盤上，以避免任何外力造成的損壞。托盤相關產品包括端蓋及標籤，用於處理及捆綁整個托盤堆，並便於對托盤進行分類和編碼。

業 務

托盤被模製成矩形輪廓，具有均勻間隔及固定尺寸的口袋，用於放置芯片，且可堆疊及捆綁在一起以形成標準封裝配置。該間距為用於取放板組裝工藝的標準工業自動化組裝設備提供精確的半導體位置。托盤由含碳塑膠的模塑膠製成，具有提供ESD、機械完整性及熱穩定性的基本特性。不同的客戶會對托盤的規格擁有不同的要求，我們能因應客戶的要求生產JEDEC托盤及非JEDEC托盤。JEDEC標準為一個開放行業標準，主要是為提供公認的技術標準並允許不同電氣組件之間的互操作性而建立。托盤的配置一般符合JEDEC標準，其中規定(包括但不限於)不同封裝的封裝外形圖、包裝數量、矩陣等。

根據托盤所在的半導體器件的應用及客戶規格，我們的托盤於口袋形狀、配置、ESD特性、材料構造、耐熱性、清潔度、厚度、剛性及顏色方面有所不同。因此，我們根據客戶的需求製造各種結構設計及材料配方的托盤。由於材料混合及改性允許工程塑膠的特性在廣泛的範圍內進行優化以適應不同的應用，我們的研發及材料工程部擁有專業知識及技能，通過設計及開發複雜的材料配方修改原材料，以設計涵蓋廣泛不同屬性的材料，如不同的溫度等級、ESD特性、顏色、機械強度及清潔程度等的組合，以滿足客戶的要求及預期應用。特別是，我們的產品乃由PPO及ABS等塑膠原料、回收塑膠材料、再複合塑膠材料及定製塑膠材料配方混合而成，我們一般提供JEDEC托盤，其耐熱溫度範圍為攝氏75度至攝氏180度，ESD特性為(i)10e4–10e9及(ii)10e5–10e11。我們的客戶通常根據其半導體產品須經過的可靠性程度以指定托盤的溫度等級及ESD特性，因此，托盤的耐熱性及ESD特性成為其中最關鍵的特性。例如，我們設計MPPO(碳納米管嵌入)材料，以實現清潔度、ESD保護性能及強度的平衡。

於我們的托盤及托盤相關產品的結構設計方面，我們的研發及材料工程部會對客戶的半導體器件進行模擬及結構分析，專門設計出適合客戶半導體器件類型和形狀的產品結構設計。除口袋形狀及配置，我們的研發及材料工程部亦將根據客戶的規格或根據我們的研發成果，定制托盤及托盤相關產品的結構設計，以提高產品性能。例如，我們設計裸芯片托盤，層壓有一層對溫度敏感的特殊膠帶，以方便半導體器件的拾取過程。鑑於我們產品規格的結構設計及材料配方的各種組合，我們的托盤及托盤相關產品並無特定的產品類別。

業 務

我們的托盤及托盤相關產品的售價介乎4.7港元至50.7港元。我們的托盤及托盤相關產品的售價可能因多項因素而有很大差異，包括(i)產品的類型、複雜性及設計，(ii)客戶指定的材料及規格，(iii)塑膠材料組合成本，(iv)生產成本，(v)產品功能，(vi)相同採購訂單數量，(vii)客戶涉及的市場分部，(viii)我們的市場推廣策略及(ix)當前市場價格。因此，我們的托盤及托盤相關產品的銷售價格差異很大，導致於往績記錄期間價格範圍廣泛。

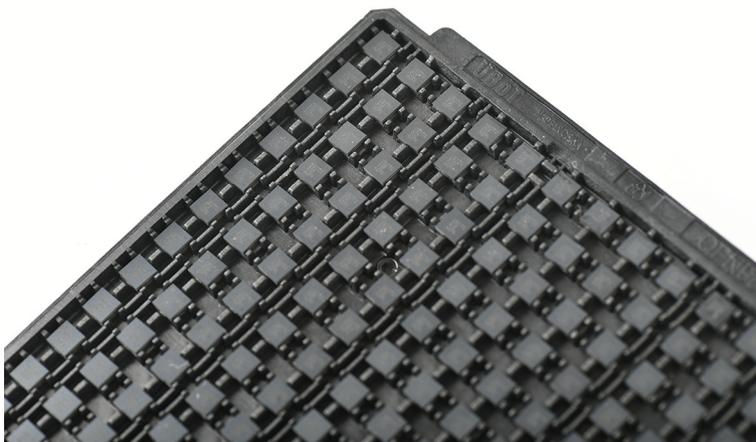
董事認為，本集團的托盤及托盤相關產品並無具體生命週期，因為我們的產品主要乃根據客戶的具體要求及商業需求為其開發的各種解決方案。因此，本集團的托盤及托盤相關產品及解決方案的生命週期取決於許多外部因素，如客戶的需求及偏好的變化，以及後端半導體傳輸介質以及半導體器件及電子產品行業的技術發展。

以下照片為本集團若干不同規格托盤及托盤相關產品的樣本：

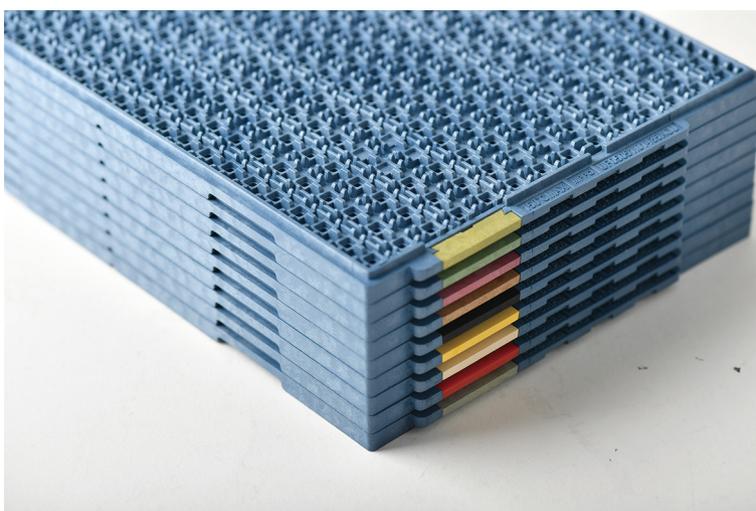


口袋大小55毫米x55毫米的可烘烤JEDEC托盤，以放置BGA設備
(附註：上圖置於托盤產品上的半導體設備並非本集團產品，僅供說明用途)

業 務



口袋大小5毫米x5毫米的可烘烤JEDEC托盤，
以放置我們的MEMS及傳感器產品，僅供說明用途



業 務

我們的MEMS及傳感器封裝

MEMS及傳感器可於通訊、消費、工業及汽車領域的廣泛系統中運行，且可將MEMS同化為不同的應用組件，包括比頻器、壓力傳感器、麥克風、加速度計、陀螺儀、慣性元件、噴墨打印頭、光學器件等設備。MEMS設備通常集成微型傳感器、執行器及信號處理組件，能夠捕獲並處理測量溫度、氣壓、磁場及輻射等物理數據並對其進行處理，而傳感器為一種檢測物理屬性的裝置或系統，然後記錄及／或對刺激作出反應。

因此，MEMS及傳感器封裝為一個完整的操作程序，主要將各種電子及機械部件結構於一個外殼中，為整個製造的封裝提供一個與外部環境連接的手段。亦可保護芯片不受潛在外部因素的破壞及老化的腐蝕影響，並促進電氣連接及散熱。於往績記錄期間，我們的MEMS及感測器封裝的售價介乎4.3港元至59.0港元。

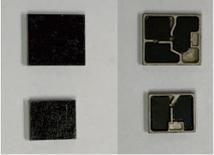
於各封裝產品中，有各種MEMS與封裝的連接方案，如單晶粒線接或倒裝片接，多晶粒堆疊線接或倒裝片接。由MEMS加工及製造公司生產的MEMS芯片，一般通過導線鍵合或翻轉焊接工藝，與芯片附著材料及基片連接及互連。ASIC芯片通常需要用於低功率操作、信號處理等，因此封裝方案將MEMS及ASIC組裝於同一封裝。我們能夠為客戶制定複雜的MEMS及傳感器封裝，以幫助我們的客戶實現其MEMS及傳感器設備的預期功能。我們提供的服務包括(i) MEMS及傳感器外殼及／或模塊設計；(ii) MEMS及傳感器封裝結構設計及材料選擇；(iii) MEMS及傳感器封裝或模塊原型開發及工程批量服務；(iv) MEMS及傳感器封裝認證服務、製造工藝開發及批量製造服務；及(v) MEMS及傳感器封裝電氣測試及可靠性測試服務。我們的董事認為，我們的MEMS及傳感器封裝的訂單量取決於我們客戶的MEMS及傳感器設備於市場上的接納程度及受歡迎程度。本集團就MEMS及感測器封裝提供客戶度身訂做的解決方案，包括就最佳設計及材料提供建議，以優化客戶的MEMS及感測器的應用及功能。我們的MEMS及傳感器封裝的產品生命週期，由消費市場應用的最短三至五年至工業市場應用的最長超過15至20年。

業 務

下表載列有關我們具有代表性的MEMS及傳感器封裝、其應用領域及價格範圍的若干資料：

產品	描述	於往績記錄期間的 價格範圍
(1) 流量傳感器模塊 	<ul style="list-style-type: none">• 流量傳感器模塊用於測量氣體或液體的流量。• 產品尺寸：24 x 21毫米• 應用於過程控制和監測、油氣洩漏檢測、HVAC及空氣控制系統、CPAP及呼吸設備以及液體分配系統。	約31.7港元至 59.0港元
(2) 半密封傳感器封裝 (ERAQFN) 	<ul style="list-style-type: none">• 半密封傳感器封裝(ERAQFN)為一種外殼，用於保護執行氣體檢測及濃度測量、火焰檢測及運動檢測功能的傳感器免受腐蝕及／或物理損壞。• 產品尺寸：3.7 x 5.65毫米• 通過JEDEC標準認證。• 應用於氣體傳感、火焰檢測、食品及油類分析、運動檢測及手勢識別。	約4.3港元至30.8 港元

業 務

產品	描述	於往績記錄期間的價格範圍
(3) SiP(系統級封裝)客製化設計外殼 	<ul style="list-style-type: none">• SiP(系統級封裝)客製化設計外殼採用液晶聚合物材料，為一種用於吸收射頻及保護IC免受物理損壞的外殼。• 產品尺寸：10.3 x 13.3毫米• 應用於5G基礎設施設備安裝部署的無線電頻率／微波裝置。	約15.4港元至24.7港元

載帶

捲帶包裝解決方案主要由載帶、塑膠捲盤及蓋帶組成。與我們的托盤類似，載帶及塑膠捲盤主要用作安全處理、運輸及存儲尺寸相對較小的半導體器件的保護性封裝，並防止半導體器件於出境運輸和入境存儲過程中受到物理及ESD影響。捲帶式包裝解決方案亦被設計用於將半導體器件送入自動貼片機，以便於電路板組件上進行表面貼裝並且可大大減少製造過程中的裝配停機時間。載帶上打有順序的獨立空腔，每個空腔可容納一個半導體器件，蓋帶密封在載帶上，將器件保留於空腔中，然後將其儲存於捲軸中，於處理及儲存期間提供機械保護。

我們的載帶及捲盤符合EIA標準，可用於所有SMT封裝。EIA標準為電子元件及系統的元件標記、數據建模、顏色編碼及封裝材料提供指導，其中亦規定引線數量、載帶寬度、載帶間距、元件方向以及腔和捲軸的尺寸等。與托盤的功能不同，載帶和捲軸用於固定尺寸相對較小的半導體器件。與托盤相比，更多半導體器件可以被儲存於載帶中。由於載帶及捲軸的配置通常用於表面貼裝工藝，比托盤更適用於大規模生產。載帶及捲軸的重量一般亦較輕，將有效地降低運輸成本。

業 務

我們的董事認為，本集團的載帶產品並無特定生命週期，是由於我們的產品主要乃根據客戶的特定要求及商業需求為客戶開發各種解決方案。因此，本集團載帶產品及解決方案的生命週期取決於多項外部因素，例如客戶的需求和偏好變化，以及後端半導體傳輸介質以及半導體器件和電子產品行業的技術發展。

以下照片顯示本集團若干載帶產品：



不同寬度的載帶



包含我們的MEMS及傳感器封裝產品的
寬度為16毫米的載帶，僅供說明用途

業 務



寬度為12毫米的載帶



包含我們的MEMS及傳感器封裝產品的
寬度為16毫米的載帶，僅供說明用途

我們的MEMS及傳感器封裝及載帶的售價取決於(i)產品類型、複雜程度及設計；(ii)客戶指定的材料及規格；(iii)材料混合成本；(iv)生產成本；(v)產品功能；(vi)同一採購的訂單數量；(vii)涉及客戶的細分市場；(viii)我們的市場推廣策略；及(ix)現行市場價格。因此，我們主要產品的售價差異很大，導致往績記錄期間價格範圍廣泛。有關我們定價政策的進一步詳情，請參閱本節「客戶一定價政策及信用條款」一段。

客製化及非客製化產品

我們的產品亦大致可分為(i)客製化產品；及(ii)非客製化產品。客製化產品為我們的研發部門在客戶的協助下開發及設計，根據客戶的具體要求進行定制，一般不推薦予其他客戶，而非客製化產品乃基於JEDEC行業標準的標準化產品，一般推薦予所有我們的客戶。有關我們研發措施的詳情，請參閱本節上文「研發、銷售及資格」各段。

業 務

於往績記錄期間各年我們的產品組合中的客製化產品及非客製化產品數量載列如下：

	於十二月三十一日			於
	二零二一年	二零二二年	二零二三年	二零二四年 三月 三十一日
客製化產品	382	544	638	661
非客製化產品	835	861	874	874
合計	<u>1,217</u>	<u>1,405</u>	<u>1,512</u>	<u>1,535</u>

於往績記錄期間，我們的客製化產品的價格範圍普遍高於非客製化產品，約為每件0.9至6美元，而非客製化產品的價格範圍約為每件0.7至4美元。

根據董事過往經驗，我們的客戶一般更願意在不斷增長的市場下達客製化產品的訂單。因此，我們投入研發工作及資源開發更多客製化產品，以滿足客戶需要。我們的客製化產品數量由二零二一年十二月三十一日的382個增加162個至二零二二年十二月三十一日的544個，並進一步增加94個至二零二三年十二月三十一日的638個。我們的董事認為，客製化產品數量於二零二二財年的增幅與二零二三財年相比較大乃由於二零二二財年的市場狀況較二零二三財年更為有利。值得注意的是，由於二零二三財年下半年市場狀況惡化，客製化產品數量於二零二三財年上半年增加58個，惟於二零二三財年下半年減少至36個。鑑於我們開發客製化產品的能力及專注於開發客製化產品，我們通常受益於積極的市場情緒，並於市場狀況有利時收到更多客製化產品的銷售訂單，在此期間我們收到的訂單可能會超過市場增長，同時我們的非客製化產品亦會錄得穩定的銷售增長。然而，當市場放緩時，對新產品及客製化產品的需求通常更容易受到市場低迷的影響，訂單數量下降幅度可能大於行業平均水平，而對我們現有及非客製化產品的影響較小。於往績記錄期間，我們的非客製化產品總數保持相對穩定，而客製化產品數量增加。我們的董事認為，客製化產品的需求對市場狀況較為敏感，為我們財務表現波動的因素之一。

季節性

我們的銷售業績受季節性影響。除接近農曆新年假期時間，我們一般於全年錄得相對穩定的銷售收入。部分客戶於亞洲建立生產基地或組裝廠。由於農曆新年通常為亞洲（尤其是中國）的淡季，客戶一般會於農曆新年假期前下達訂單，是由於大部分製造工人將於此期間停止工作。因

業 務

此，對產品的需求於春節假期前普遍較高，而於春節假期期間普遍較低。因此，我們於二零二一年及二零二二年的第一季度分別錄得約44.3百萬港元及52.5百萬港元的銷售收入，以及於二零二一年及二零二二年的最後季度分別錄得約58.0百萬港元及60.9百萬港元的銷售收入。截至二零二三年十二月三十一日止年度，半導體產業經歷暫時放緩，我們的客戶全年調整庫存政策並相應減少訂單。於二零二三年，於二零二三年最後季度的銷售收益比第一季度較少。半導體供應商經常會出現不定期的收入波動，因此我們全年的銷售表現可能會不時變化。

研發

我們致力於提供符合客戶及市場偏好及要求的可靠產品。為迎合客戶新的規格及要求以及實施產品升級的需要，我們需要不斷構思及發明新的產品配方，以應對最新的市場和產品趨勢，從而提高競爭對手競爭或模仿我們的產品的進入門檻。此外，我們致力多元化我們的產品供應範圍，並通過研發探索產品應用的新領域，以利用行業內的最新技術發展並鞏固我們的市場地位。由於在每個連續製造步驟中均會為半導體器件增加重要價值，因此必須小心及精確地處理半導體器件以最大限度地減少損壞。客戶依靠我們的產品通過保護半導體器件於製造過程中免受退化、磨損及污染以提高產量。因此，高度可靠的界面尺寸及具有關鍵特性(如熱阻及ESD特性)的先進材料對於高質量的後端半導體傳輸介質至關重要。因此，我們亦利用我們積累的行業知識及材料工程專業知識及專有技術，不斷開發和改進我們的材料複合配方和應用，以有效地將我們的研發目標對準滿足客戶製造要求的產品。因此，我們相信我們的研發能力對於我們於後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝行業的持續成功至關重要。

於開發新的後端半導體傳輸介質及／或MEMS及傳感器封裝時，我們與客戶保持積極溝通，以確保開發中的產品接近所要求的規格。研發過程為一項集體貢獻，我們的銷售及市場推廣人員、研發及材料工程部、製造部及質量保證部相互密切合作，以實現開發中的產品。為促進與客戶的溝通，我們定期召開開發會議討論及審查開發計劃的細節，並生產及提交原型供彼等檢查及測試。有關進一步詳情，請參閱下文「研發計劃」。

業 務

於最後實際可行日期，研發及材料工程部分別由33名員工組成，由材料工程總監王惠民博士(主要負責後端半導體傳輸介質的產品開發及材料工程)及我們的研發負責人Kenneth Kwan先生(主要負責MEMS及傳感器封裝的產品開發)領導。王博士獲取中國西北工業大學材料科學工學學士及工程碩士學位以及中國浙江大學哲學博士學位，於分子設計和材料設計及製造技術以及材料性能和壽命預測方面擁有超過24年經驗。Kenneth Kwan先生畢業於英國伯明翰大學，獲得工程學學士學位，於行內積累超過25年經驗。有關其履歷的詳細資料，請參閱本文件「董事及高級管理層—高級管理層」。

於最後實際可行日期，反映本集團的研發努力，我們已於中國、美國及香港取得15項專利。有關更多詳情，請參閱下文「知識產權」。

於往績記錄期間，本集團已完成22個研發項目，主要旨在(i)擴大我們的產品組合；(ii)提高產品質量；(iii)改善製造流程。下表載列於往績記錄期間進行的部分主要研發項目：

研發項目 編號	研發項目 類別	研發項目	項目描述	項目		投資金額 (港元) (概約)
				開始日期	項目狀況	
托盤及托盤相關產品						
1.	擴大產品 組合	MPPO-CNT托盤製 造技術	開發新一代超潔淨、輕量 化及ESD保護更佳的托盤。	二零二一年 三月	已完成	287,417
2.	擴大產品 組合	潔淨室應用裸芯片 托盤的設計與製造 技術	設計和開發貼有一層特殊 膠帶的裸芯片托盤，該膠 帶對溫度敏感，以方便半 導體器件的拾取過程。	二零二零年 三月	已完成	172,912

業 務

編號	研發項目		項目描述	項目		投資金額 (港元) (概約)
	類別	研發項目		開始日期	項目狀況	
MEMS及傳感器封裝						
3.	擴大產品 組合	裸片QFN/DFN 封裝	應用於液體流量應用的流 量傳感器模塊。使用EMC 材料保護傳感芯片，材料 足夠堅固，可通過客戶指 定的嚴格壓力測試。	二零二零年 七月	正在進行	1,370,000
4.	擴大產品 組合	消費版(低價版) 半密封傳感器封裝 (ERAQFN)	為ERAQFN封裝的低成本 版，面向消費市場。採用 EMI屏蔽塑膠蓋或蓋子為 產品提供更好的電氣性能。	二零二一年 一月	正在進行	825,000
載帶						
5.	擴充產品 組合	載帶上的激光打標	於每個載帶口袋分隔脊上 激光標記二維碼。將能夠 根據標記的二維碼對載帶 中的集成芯片進行單獨識 別及追蹤。激光打標設備 將與自動攝像頭檢測、標 記驗證及反饋、自動送料 機構及聲音警報系統相結 合，以指示不合格品。	二零二一年 一月	正在進行	780,000

業 務

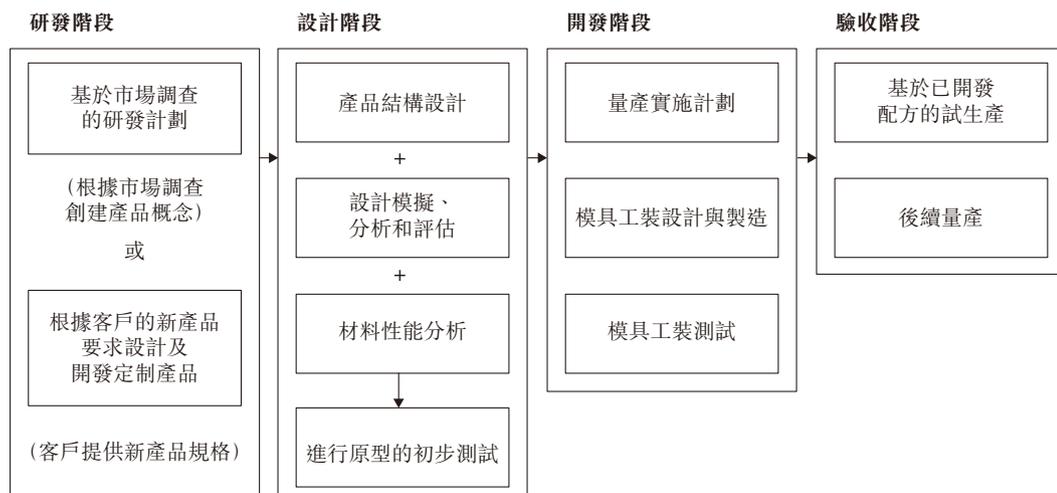
編號	研發項目		項目描述	項目		投資金額 (港元) (概約)
	類別	研發項目		開始日期	項目狀況	
6.	提高產品質量，改善製造工藝	載片擠出	使用現有旋轉成型機的擠出機載片。載片將被切割成各種寬度，用於在平板成型機上生產載帶。將使材料定制能夠滿足每個客戶的偏好並實現更高的成本效益。	二零二一年八月	正在進行	78,000

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們的研發開支分別為4.1百萬港元、4.3百萬港元及4.8百萬港元，其中主要包括研發人員的工資及材料成本、測試費用、水電費以及用於研發活動的機器和設備的折舊費。

研發流程

新產品

以下為說明我們典型的新產品研發計劃研發過程的流程圖：



業 務

研究階段

研究階段通常開始於(i)自行發起的市場研究，主要目標為開發新的後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝，以擴大我們的客戶群並提高我們的盈利能力，或(ii)接收客戶有關設計及開發定制產品的新產品要求。我們主動尋求客戶反饋及廣泛研究，及時瞭解最新市場趨勢。我們認為，我們的市場意識及經驗對產品設計及開發特別有用。於自主研發方面，我們開展利用製造MPPO(碳納米管)托盤的技術研發項目，可提高托盤的ESD保護及潔淨化。有關新產品已於二零二三年年底推出。我們亦開展消費版半密封傳感器封裝(ERAQFN)的研發項目，於最後實際可行日期持續進行中。對於客戶發起的研發，本集團已能夠開發廣泛的後端半導體傳輸介質及MEMS及傳感器封裝，並於產品設計及建模方面與客戶密切合作。例如，我們與客戶共同開發用於潔淨室的裸芯片托盤，此乃層壓有一層對溫度敏感的特殊膠帶，以方便半導體器件的拾取過程。

設計階段

於產品設計及開發階段開始後，我們將於指定時間框架內制定我們的產品開發計劃，該計劃將為包括交付產品設計、原型、成型及試生產在內的每個步驟制定初步時間表。雖然我們通常承擔與產品設計及開發相關的所有成本，但此類成本通常會計入產品價格。我們相信，我們於產品設計及開發方面的持續努力將使我們能夠保持可持續增長，並有助於提高我們的利潤率。

研發及材料工程部負責開發產品的概念設計，而銷售及市場推廣人員將與客戶保持定期聯繫，於客戶發起的研發下討論其要求及偏好。於整個產品設計及開發過程中，我們與客戶密切合作，以微調設計、材料及技術規格，以改善產品特性及功能。開發思路可由我們發起，而無需客戶的任何初步投入，客戶將向我們提供其產品的基本規格，以供我們進一步開發。我們的產品設計及開發專家致力於探索技術進步，以提高產品質量、功能和降低生產成本。

於自主研發方面，根據市場調研結果，研發及材料工程部將分別進行新產品結構設計及材料性能分析。對於客戶發起的研發，研發及材料工程部將根據客戶的規格對產品進行設計模擬、結構分析及材料特性分析，並進行產品及材料方程式設計。然後生成2D及3D設計模擬報告，並

業 務

由研發及材料工程部、製造部及質量保證部進行內部審查。於內部審查程序後，產品設計將提交予客戶進行評估及批准。於客戶批准及／或對產品設計進行內部分析及評估後，我們將生產原型並對原型進行初步測試。

開發階段

根據客戶提出的設計及開發計劃及／或建議，我們的研發及材料工程部將進行三步開發，包括(i)項目實施計劃；(ii)模具設計及製造；及(iii)模具測試。三步開發為一個不斷試錯的過程，旨在識別及消除潛在錯誤，並不斷評估、評估及改進開發中的產品。於整個開發階段，我們的研發及材料工程部將積極與客戶溝通及協調。我們的研發及材料工程部與各部門之間亦將進行初步詢問、內部討論及評估，相互交流，交流發展思路及研究角度。

驗收階段

一旦客戶確認設計符合資格並符合要求及／或於市場上推出，開發的產品配方將獲最終確定並轉交予我們的行政及營運支援部、製造部及質量保證部進行原材料採購、庫存計劃及生產計劃。於新產品量產前，我們的研發及材料工程部會與製造部確認製造計劃及技術規格，以確保產品符合所需的設計及標準，並保持一致的產品質量。我們的行政及營運支援部、製造部及質量保證部隨後將根據開發的產品配方開始批量生產。

材料及製造工藝改進

我們的研發工作不僅專注於提供廣泛而深入的先進及差異化產品設計組合，我們亦將研發工作投入至材料改進以及靈活及適應性製造技術上，以實現成本效益及提升材料表現。我們的研發及材料工程部將對該等配方進行材料配方設計及成本分析。然後，我們的研發及材料工程部將對所配製的材料進行性能測試及成分分析，以改良該配方。配方改良後，我們的研發及材料工程

業 務

部將進行注塑成型的材料複合工藝，並隨後進行性能測試及評估，包括但不限於標準桿測試及注塑托盤測試。最終，如配製的材料通過成本評估，我們將開始大規模生產配製的材料。除材料改進的研發，我們亦進行不同的研發項目，以改善我們的製造工藝，包括但不限於載體片材擠壓。

生產

我們的生產廠房

於最後實際可行日期，我們經營兩個生產廠房，(i)沙田生產廠房；及(ii)厚街生產廠房。我們的沙田生產廠房主要負責托盤及托盤相關產品、載帶及MEMS及傳感器封裝的整個生產過程，而厚街生產廠房則專注於托盤及托盤相關產品的注塑成型工藝。我們的厚街生產廠房配備先進的生產機械，包括高精度注塑機、機械臂、除濕機及機邊流道破碎機，以自動化提高生產效率。此外，沙田生產廠房配備潔淨室設施，使MEMS及傳感器封裝的基本生產階段(如芯片貼裝、引線鍵合、高功率顯微鏡檢查及環氧樹脂固化)能夠於一個一致及清潔的環境進行。我們定期檢查潔淨室內的空氣質量，以確保潔淨室設施正常運行。

下文載列於最後實際可行日期我們的生產廠房詳情：

生產廠房	地點	生產 廠房數量 ⁽¹⁾	開始營運	概約總建築 面積 (平方米)
沙田生產廠房	東莞市沙田鎮成田路17號 1號樓及3號樓	3	二零一零年	9,254
厚街生產廠房	東莞市厚街鎮環岡村白山頭 地段內C棟	1	二零二一年	7,835

⁽¹⁾ 本文中每套生產設施乃指我們於中國的每個生產廠房用於製造我們各類別產品的所有機器及設備，該等產品為我們的(i)托盤及托盤相關產品，(ii) MEMS及傳感器封裝，及(iii)載帶產品。

業 務

沙田生產廠房

我們的沙田生產廠房位於中國廣東省東莞市沙田鎮成田路17號1號樓及3號樓，擁有3個生產設施，各自分別專門生產托盤及托盤相關產品、MEMS及傳感器封裝以及載帶產品。於最後實際可行日期，沙田生產廠房的總建築面積約為9,254平方米，擁有263名工人。

厚街生產廠房

我們的厚街生產廠房位於中國廣東省東莞市厚街鎮環岡村白山頭地段內C棟，擁有1個生產設施，專門從事托盤及托盤相關產品的注塑加工。於最後實際可行日期，厚街生產廠房的總建築面積約為7,835平方米，擁有70名工人。

有關我們物業的進一步詳情，請參閱本節「物業」一段。

生產能力及利用率

廠房	最大產能 ^(附註1)			實際產量			利用率 ^(附註2)		
	截至十二月三十一日止年度			截至十二月三十一日止年度			截至十二月三十一日止年度		
	二零二一年	二零二二年	二零二三年	二零二一年	二零二二年	二零二三年	二零二一年	二零二二年	二零二三年
			(附註3)						(附註4)
托盤及托盤相關(單位)									
沙田生產廠房	26,282,000	16,524,000	8,030,800	25,080,728	14,720,000	5,233,530	95.4%	89.1%	65.2%
厚街生產廠房	6,623,900	16,509,050	22,191,000	5,925,900	16,820,362	16,978,879	89.5%	101.9%	76.5%
合計	32,905,900	33,033,050	30,221,800	31,006,628	31,540,362	22,212,409	94.2%	95.5%	73.5%
載帶(米)									
沙田生產廠房	6,933,005	6,933,005	6,933,005	695,000	1,191,200	1,197,655	10.0%	17.2%	17.3%
MEMS及傳感器產品封裝解決方案 (流量傳感器模塊)(單位)									
沙田生產廠房	12,000	12,000	12,000	10,702	11,654	9,870	89.2%	97.1%	82.3%
MEMS及傳感器產品封裝解決方案 (半密封傳感器封裝(ERAQFN)) (單位)									
沙田生產廠房	180,000	180,000	180,000	67,800	184,431	184,488	37.7%	102.5%	102.5%

業 務

附註：

1. 最大生產能力的計算基於以下假設：
 - (i) 就托盤及托盤相關產品而言，我們生產廠房的相關生產設施以每年適用的營運天數每天使用 24 小時(不包括所有員工的公眾假期及公眾假期)。
 - (ii) 就載帶產品而言，我們生產廠房的相關生產設施使用以每年適用的營運天數每天使用 12 小時(不包括所有員工的公眾假期及公眾假期)生產寬度為24毫米的載帶。據董事所稱，生產載帶產品需要更多技術熟練的工人，惟他們不願意上夜班，因此每天只能進行12個小時的生產。
 - (iii) 關於MEMS及傳感器封裝(流量傳感器模塊及ERAQFN)，我們生產廠房的相關生產設施使用以每年適用的營運天數每天使用 12 小時(不包括所有員工的公眾假期及公眾假期)。據董事所稱，生產MEMS及傳感器封裝需要更多技術熟練的工人，惟他們不願意上夜班，因此每天只能進行12個小時的生產。
2. 各項利用率乃按實際產量除以百分比水平呈列的相關最大產能計算。
3. 由於我們將部分機器移至厚街生產廠房以安裝機械臂促進自動化，因此沙田生產廠房的托盤及托盤相關產品的最大產能有所下降。
4. 生產設施利用率下降主要是由於半導體行業於二零二三年初暫時放緩以及我們優先使用現有庫存的策略，導致本期間收到的銷售訂單減少。鑑於需求減少，我們減少員工的工作時間。

托盤及托盤相關產品的利用率波動乃主要由於我們的客戶採購訂單波動導致生產水平產生變動，其與我們的收益波動基本一致。截至二零二二年十二月三十一日止年度，厚街生產廠房有關托盤及托盤相關產品的生產設施使用率已達至100%以上，原因為我們的生產員工加班以及因提升生產水平以應對銷售增加，我們的生產設施的運作時間超過我們最大產能的假設。二零二二年沙田生產廠房的托盤及托盤相關產品利用率下降主要是由於為節省成本，我們的部分生產轉移至厚街生產廠房的自動化設施，而沙田生產廠房及厚街生產廠房的托盤及托盤相關產品整體利用率由二零二一財年的94.2%增加至二零二二財年的95.5%。截至二零二三年十二月三十一日止年度，我們的托盤及托盤相關產品生產設施利用率普遍下降，主要是由於二零二三年半導體行業暫時放緩，導致年內收到的銷售訂單減少。

業 務

對於我們的載帶產品，由於載帶僅為我們於二零一九年推出的新產品，我們於往績記錄期間的使用率相對較低。此外，半導體公司通常需要對其供應商進行現場工廠審核，並於下訂單前對後端半導體傳輸介質的任何新產品進行資格及批准。但是，於COVID-19及相關旅行限制實施下，我們的客戶於下訂單前，(i)我們的技術工程師很難訪問我們的客戶以進行資格程序和機器調整過程，以及(ii)很難進行現場審核過程。因此，於往績記錄期間，我們向八名客戶(包括STMicroelectronics及客戶D)提交19類載帶產品，其於往績記錄期間亦有購買我們的托盤及托盤相關產品。儘管如此，我們預計未來將有更多客戶使用載帶。於最後實際可行日期，我們已接獲現有或潛在客戶對載帶產品的查詢，其中部分為於往績記錄期間亦有購買我們的托盤及托盤相關產品的主要客戶。

我們的沙田生產廠房的流量傳感器模塊於二零二二財年的使用率增加至97.1%，原因為隨著銷量增加而增加產量以及準備二零二三年第一季之存貨交付。截至二零二三年十二月三十一日止年度，沙田生產廠房流量傳感器模塊使用率下降至82.3%。使用率減少主要因為我們準備的存貨足以應付我們於截至二零二三年十二月三十一日止年度的銷售。二零二二財年沙田生產廠房半密封傳感器封裝(ERAQFN)的使用率較二零二一財年有所增加。截至二零二二年十二月三十一日止年度，我們位於沙田生產廠房有關半密封傳感器封裝(ERAQFN)的生產設施錄得有效使用率100%以上，原因為其運作時間超過我們最大產能的假設，以滿足我們客戶增加的需求，原因為於二零二二財年因MEMS及傳感器封裝銷售增加令產量增加以及準備二零二三年第一季之存貨交付。截至二零二三年十二月三十一日止年度，我們沙田生產工廠的半密封傳感器封裝(ERAQFN)利用率為102.5%。此乃由於我們的生產員工加班及我們的生產設施的運作時間超過我們最大產能的假設，以滿足年內的客戶需求。

鑑於我們的厚街生產廠房有關托盤及托盤相關產品以及我們的沙田生產廠房有關MEMS及傳感器封裝(半密封傳感器封裝(ERAQFN))的生產設施使用率已於截至二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度達至100%以上，及為提高整個生產過程的自動化水平，以及滿足我們客戶預期不斷增長的需求，並進一步擴大我們的業務以抓住未來機會，我們計劃通過升級我們於中國的生產設施以提高我們的產能及能力。我們亦打算於菲律賓實施載帶的生產，以把握東南亞國

業 務

家對載帶的需求。有關我們擴張計劃的詳情，請參閱本節「業務策略—通過促進生產過程的自動化、升級生產設施及購買必要的機器以提高我們的產能和能力」及「業務策略—於菲律賓實施載帶生產」。

我們生產過程中使用的主要機器及設備

於最後實際可行日期生產過程中涉及的機器及設備詳情載列如下：

機械／設備	用法	概約 單位數量	概約 平均剩餘 使用壽命	概約 平均年齡
<i>用於托盤及托盤相關產品</i>				
注塑機	使用模具執行成型過程。塑膠材料被加熱熔化，然後送入模具冷卻，形成指定的形狀。	46	8年	11年
機械臂	從模具中取出固化的托盤產品，將托盤產品安全準確地放置並堆放在收集傳送帶上，隨後從模具中取出流道並放入側破碎機中重新給料回料斗，以節省人力成本及材料成本。	24	13年	3年
除濕機	將乾燥後的塑膠材料以精確控制的間隔及劑量送入注塑機的料斗前，乾燥或去除配方托盤材料中的水分，以確保材料表現穩定。	30	13年	3年
破碎機	以適當的力量壓縮及壓碎靜止的熱流道，並立即重新送回料斗，以防止產生碎屑和顆粒，從而提高材料產量。	21	13年	3年

業 務

機械／設備	用法	概約 單位數量	概約	
			平均剩餘 使用壽命	平均年齡
用於載帶				
擠出機單位	在受控環境中熔化配製的聚合物並以熔融形式擠出，用於載體成型工藝。	2	8年	4年
成型模塊	使用旋轉真空模具將載帶片材形成所需的口袋設計。	2	8年	4年
沖孔模塊	使用機械沖孔模組於載帶片材上沖出所需的孔。	2	8年	4年
分切模塊	修剪多餘的載片邊緣材料，並將載片切成所需的寬度，裝入載帶。	2	8年	4年
視覺檢測系統	使用安裝的相機檢查系統檢查每個單獨的載帶袋的尺寸及表面外觀。當任何載帶袋超出尺寸規格時，警報將自動激活。	3	8年	4年
繞線模塊	根據所需的長度及捲繞張力將載帶捲繞成大捲軸。	2	8年	4年

業 務

機械／設備	用法	概約		
		概約 單位數量	平均剩餘 使用壽命	概約 平均年齡
<i>用於MEMS及傳感器封裝</i>				
注塑機	使用模具執行成型過程。塑膠材料被加熱熔化，然後送入模具冷卻，形成指定的形狀。	1	18年	13年
點膠機	用於粘接、密封、灌封、封裝、絕緣等各種環氧樹脂的大批量、自動和精密點膠工藝。	1	18年	7年
貼片機	通過預塗環氧樹脂將管芯或芯片連接到基板或引線框架或封裝上。	2	18年	17年
銲線機	用於使用鍵合線於半導體(或其他IC)及矽芯片之間建立電氣互連的線鍵合，鍵合線乃由金等材料製成的細線。	5	18年	18年
包覆成型機	用於轉移成型。封閉式模具系統可減少橡膠從型腔中逸出並限制多餘的飛邊。於該過程開始前，測量適量的成型材料，插入然後放入成型罐中。	1	18年	13年

我們擁有生產過程中涉及的主要機器及設備。於往績記錄期間，我們向獨立第三方購買生產機器及設備。

於往績記錄期間，我們於沙田生產廠房及厚街生產廠房共有11名員工，負責生產機械設備的維修及定期維護。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因機器及設備故障或故障而導致生產過程延長暫停或業務營運出現重大中斷。

業 務

有關我們機器設備折舊方法的詳情，請參閱本文件「財務資料－重大會計政策資料－物業、廠房及設備」一段。

我們的生產過程

托盤及托盤相關產品

收到客戶的採購訂單後，我們開始生產階段。以下流程圖顯示我們的托盤及托盤相關產品的生產過程中通常涉及的主要步驟：



於生產過程開始前，我們會根據按客戶要求及擬定用途得出的指定材料方程式進行材料準備工作，包括樣品準備、混合、混合及材料測量，以及涵蓋各種不同特性的工程材料，例如不同額定溫度、ESD特性、顏色、機械強度和清潔度水平的組合。材料的水分含量亦根據材料質量要求進行控制。此外，我們會於生產前進行模具檢查，包括口袋檢查、尺寸測量、模芯狀態及模具組裝。有關我們托盤及托盤相關產品規格的進一步詳情，請參閱本節「我們的產品－我們的托盤及托盤相關產品」一段。

關鍵步驟	描述	所需時間
1. 注塑成型	設置參數，包括料筒溫度、模具溫度和保壓壓力等。	根據產品的規格，例如產品重量和結構，注塑所需的時間從20秒到45秒不等。

業 務

關鍵步驟	描述	所需時間
2. 清潔及檢查	對托盤及托盤相關產品進行清潔度控制及檢查的後工序，包括(i)吹氣清潔托盤表面，(ii)目視檢查以確保產品完整性及(iii)對不同特性和功能的功能檢查，如表面電阻測試及烘烤測試。	對於自動清潔，每件大約需要3至5秒。 對於檢驗過程，外觀檢查每批樣品大約需要80分鐘，功能檢查每批樣品大約需要20分鐘。
3. 包裝及儲存	產品於入庫前被包裝並封裝至定制設計的包裝盒中，並貼上產品標籤。	每批產品大約需要6至10分鐘進行標籤打印。

載帶

以下流程圖顯示我們載帶生產過程中通常涉及的主要步驟：



關鍵步驟	描述	所需時間
1. 擠壓	塑膠原料被混合、加熱、熔化並以熔融形式擠出到成型模塊以進行載體成型過程。	<ul style="list-style-type: none"> 寬度為24毫米的載帶的平均成型速度約為每分鐘8至10米。
2. 成型	旋轉成型應用真空技術在載帶片上形成所需設計的口袋。	

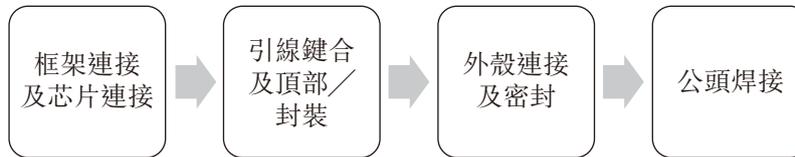
業 務

	關鍵步驟	描述	所需時間
3.	沖孔	在載帶片的口袋及側面上打出指定的孔。	
4.	分切	根據規格將載帶片切成所需的載帶寬度。	
5.	視覺檢測	單個載帶袋的尺寸及表面外觀由視覺相機系統檢查。	
6.	繞組	載帶纏繞成帶有標籤標識的巨型捲軸。	
7.	包裝及儲存	產品經包裝後裝入紙箱並貼上產品標籤後入庫。	

業 務

MEMS及傳感器封裝

以下流程圖顯示流量傳感器模塊生產過程中通常涉及的主要步驟：



流量傳感器模塊

關鍵步驟	描述	所需時間
1. 框架連接及芯片連接	框架通過粘合劑環氧樹脂連接至PCB上，以形成用於芯片連接的空腔，並用作流量傳感器外殼的底座。然後通過粘合劑環氧樹脂將傳感芯片連接至PCB的空腔中。	每個單位大約3.3分鐘。
2. 引線鍵合及頂部/封裝	傳感器芯片及PCB之間用金線互連。然後將管芯封裝於空腔中，並用環氧樹脂封裝導線以保護其免受損壞。	每個單位大約3.0分鐘。
3. 外殼連接及密封	塑膠外殼連接於PCB上，外殼外圍由粘合劑環氧樹脂密封。	每個單位大約0.9分鐘。
4. 公頭焊接	金屬引腳通過焊料連接至PCB作為連接器。	每個單位大約1.4分鐘。

業 務

半密封傳感器封裝(ERAQFN)

以下流程圖顯示我們的半密封傳感器封裝(ERAQFN)生產過程中通常涉及的主要步驟：



關鍵步驟	描述	所需時間
1. 芯片連接	MEMS及ASIC芯片通過粘合劑環氧樹脂連接到腔體單元上。	每個單位大約0.2分鐘。
2. 引線鍵合	傳感器芯片及PCB之間用金線互連。	每個單位大約0.2分鐘。
3. 過濾器連接、蓋連接及密封	過濾器通過粘合劑環氧樹脂連接到金屬蓋上，金屬蓋連接於空腔單元上並通過粘合劑環氧樹脂密封。	每個單位大約3.2分鐘。

我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守中國所有適用的安全生產法律及法規。

質量控制

通過實施全面的質量控制體系，我們非常重視我們的產品質量。我們的質量控制措施範圍涵蓋我們生產過程的大部份，由原材料採購至封裝。我們保留一份質量控制手冊，該手冊已參考JEDEC、EIA、RoHS、REACH標準及適用的行業標準的要求編製。於最後實際可行日期，我們的質量保證部由28名員工組成，均駐紮於我們的沙田生產廠房及厚街生產廠房。

對於原材料，我們主要由我們內部批准名單上的供應商採購材料，該名單會定期審查。管理層將至少每年一次確認及檢查獲批准供應商提供的材料的質量，以確保我們的原材料質量穩定。我們的質量保證部亦會根據我們的質量控制手冊對交付至我們生產廠房的原材料進行抽樣

業 務

測試。當我們為客戶定制托盤及托盤相關產品時，我們會根據客戶於溫度等級、ESD概況及機械強度等方面的具體要求開發複雜的材料配方。於根據特定的材料配方對塑料材料進行混合及攪拌前，我們會由進貨材料中取樣，並根據ASTM標準對材料的特性進行測量及測試，以確定進貨材料是否符合基於技術要求的進貨驗收標準，以確定材料的指定特性可以適當地執行。我們通常會將任何不合格及有缺陷的材料退回供應商進行更換。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生對我們的生產計劃造成重大影響的重大更換事件。

於生產過程中，質量保證部需要於每個生產步驟進行各種檢查和檢查。除內部質量控制手冊，質量保證部將確保產品符合客戶的規格。質量控制的主要測試包括表面電阻測試、彎曲測試、捆紮測試、堆疊測試、凹凸測試及烘烤測試等。質量保證部需於生產過程中對工件進行逐件抽樣的全面測試。

對於成品，我們的質量保證部將於整個生產過程完成後對我們的產品進行最終檢查。彼等將檢查封裝的成品，以確保無材料缺陷，並按照相關客戶的要求進行封裝。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發生對我們的業務營運造成重大不利影響的質量控制系統失靈事件。

業 務

客戶

本集團的大部分銷售額來自於全球，尤其是東南亞、中國及台灣的托盤及托盤相關產品的銷售，因此我們的客戶基礎廣泛。除東南亞、中國和台灣市場，我們還在歐洲、美國、韓國和日本建立了銷售網絡。截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度各年，我們分別向超過300位客戶銷售我們的產品。大多數客戶為全球IDM公司、無晶圓廠半導體公司及IC組裝及封裝測試機構。下表載列於往績記錄期間按收入劃分的客戶資料明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	收入	佔總數的	收入	佔總數的	收入	佔總數的
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
無晶圓廠半導體公司	1,581	0.8	2,433	0.9	1,610	0.9
IDM公司	75,669	37.3	97,681	37.9	67,153	35.5
IC組裝及封裝測試公司	125,698	61.9	157,451	61.2	120,206	63.6
總計	<u>202,948</u>	<u>100.0</u>	<u>257,565</u>	<u>100.0</u>	<u>188,969</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按地區劃分的收入明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	佔總數的		佔總數的		佔總數的	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
東南亞	72,219	35.6	91,694	35.6	69,152	36.6
新加坡	11,994	5.9	13,003	5.0	7,054	3.7
馬來西亞	20,330	10.0	21,497	8.3	19,893	10.5
印尼	811	0.4	1,184	0.5	33	0.0 ^(附註)
菲律賓	25,909	12.8	40,600	15.8	23,017	12.2
泰國	13,175	6.5	15,410	6.0	19,155	10.2
中國	55,495	27.3	62,647	24.3	49,342	26.1
台灣	39,195	19.3	59,159	23.0	33,982	18.0
美國	16,782	8.3	20,059	7.8	4,906	2.6
歐洲	3,433	1.7	8,248	3.2	14,027	7.4
香港、韓國及日本	15,824	7.8	15,758	6.1	17,560	9.3
總計	202,948	100.0	257,565	100.0	188,969	100.0

附註：該百分比很微小，佔我們的總收入少於0.1%。

憑藉我們在行業內超過15年的經營歷史，我們憑藉良好的聲譽積累龐大的固定客戶群。於往績記錄期間各年，我們的主要客戶已向本集團購買產品超過10年。

業 務

主要客戶

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們於各年度／期間的五個最大客戶分別佔我們總收益的約60.9%、58.4%及54.9%，而我們各年度的最大客戶佔相關期間的總收益約20.6%、18.9%及16.7%。下表載列於往績記錄期間各年我們的前五名客戶的簡要資料：

排名	客戶	我們提供的 主要產品	與本集團 多年的業 務關係	客戶商業活動	截至二零二一年十二月三十一日止年度			
					收入貢獻 (千港元) (概約)	我們 總收入 的概約 百分比	信貸期	付款方法
1	客戶A	托盤及托盤相關 產品	18年	一家於台灣註冊成立的公司的附屬公司，該公司於台灣證券交易所及紐約證券交易所上市，為一家半導體組裝及測試服務供應商。本集團與客戶A的11家附屬公司有業務關係。	41,777	20.6%	少於45日	通過電匯
2	客戶C	托盤及托盤相關 產品	14年	一家於上海證券交易所上市及從事集成電路開發的公司的附屬公司。本集團與客戶C的4家附屬公司有業務關係。	24,094	11.9%	45日	通過電匯
3	客戶B	托盤及托盤相關 產品	13年	一家於美國註冊成立並在納斯達克上市的公司，連同其附屬公司主要從事電腦內存及電腦數據存儲的製造、設計及銷售。本集團與客戶B的6家附屬公司有業務關係。	20,750	10.2%	60日	通過電匯
4	STMicroelectronics	托盤及托盤相關 產品及載帶	17年	STMicroelectronics N.V.的附屬公司，總部位於瑞士，於紐約證券交易所上市，主要從事為汽車、工業、個人電子及通訊設備、電腦及外圍設備市場提供半導體解決方案。本集團與STMicroelectronics的9家附屬公司有業務關係。	20,454	10.1%	約50日	通過電匯
5	客戶D	托盤及托盤相關 產品、載帶及 MEMS及傳感 器封裝解決	15年	一家總部位於美國並於納斯達克上市的公司及其附屬公司，主要從事設計、製造、測試及營銷廣泛的解決方案組合，包括IC、軟件和子系統。本集團與客戶D的11家附屬公司有業務關係。	16,451	8.1%	45日	通過電匯

業 務

截至二零二二年十二月三十一日止年度

排名	客戶	我們提供的 主要產品	與本集團 多年的業 務關係	客戶商業活動	收入貢獻 (千港元) (概約)	我們 總收入 的概約 百分比	信貸期	付款方法
1	客戶A	托盤及托盤相關 產品	18年	一家於台灣註冊成立的公司的附屬公司，該公司於台灣證券交易所及紐約證券交易所上市，為一家半導體組裝及測試服務供應商。本集團與客戶A的11家附屬公司有業務關係。	48,673	18.9%	少於45日	通過電匯
2	客戶D	托盤及托盤相關 產品、載帶及 MEMS及傳感 器封裝	15年	一家總部位於美國並於納斯達克上市的公司及其附屬公司，主要從事設計、製造、測試及營銷廣泛的解決方案組合，包括IC、軟件和子系統。本集團與客戶D的11家附屬公司有業務關係。	30,026	11.7%	45日	通過電匯
3	客戶B	托盤及托盤相關 產品	13年	一家於美國註冊成立並在納斯達克上市的公司，連同其附屬公司主要從事電腦內存及電腦數據存儲的製造、設計及銷售。本集團與客戶B的6家附屬公司有業務關係。	27,028	10.5%	60日	通過電匯
4	客戶C	托盤及托盤相關 產品	14年	一家於上海證券交易所上市及從事集成電路開發的公司的附屬公司。本集團與客戶C的4家附屬公司有業務關係。	23,610	9.2%	45日	通過電匯
5	STMicroelectronics	托盤及托盤相關 產品及載帶	17年	STMicroelectronics N.V.的附屬公司，總部位於瑞士，於紐約證券交易所上市，主要從事為汽車、工業、個人電子及通訊設備、電腦及外圍設備市場提供半導體解決方案。本集團與STMicroelectronics的9家附屬公司有業務關係。	20,754	8.1%	約50日	通過電匯

業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	客戶	我們提供的 主要產品	與本集團 多年的業 務關係	客戶商業活動	收入貢獻 (千港元) (概約)	我們 總收入 的概約 百分比	信貸期	付款方法
1	客戶A	托盤及托盤相關 產品	18年	一家於台灣註冊成立的公司的附屬公司，該公司於台灣證券交易所及紐約證券交易所上市，為一家半導體組裝及測試服務供應商。本集團與客戶A的11家附屬公司有業務關係。	31,487	16.7%	少於45日	通過電匯
2	客戶D	托盤及托盤相關 產品、載帶及 MEMS及傳感 器封裝	15年	一家總部位於美國並於納斯達克上市的公司及其附屬公司，主要從事設計、製造、測試及營銷廣泛的解決方案組合，包括IC、軟件和子系統。本集團與客戶D的11家附屬公司有業務關係。	21,737	11.5%	45日	通過電匯
3	STMicroelectronics	托盤及托盤相關 產品及載帶	17年	STMicroelectronics N.V.的附屬公司，一間總部位於瑞士並於紐約證券交易所上市的公司，主要從事為汽車、工業、個人電子及通訊設備、電腦及外圍設備市場提供半導體解決方案。本集團與STMicroelectronics的9家附屬公司有業務關係。	18,104	9.6%	約50日	通過電匯
4	客戶E	托盤及托盤相關 產品	17年	一家於美國註冊成立並於納斯達克上市的公司及其附屬公司，主要從事半導體封裝及測驗服務。本集團與客戶E的5家附屬公司有業務關係。	17,078	9.0%	45日	通過電匯
5	客戶C	托盤及托盤相關 產品	14年	一家於上海證券交易所上市及從事集成電路開發的公司的附屬公司。本集團與客戶C的4家附屬公司有業務關係。	15,371	8.1%	45日	通過電匯

據董事所知，於往績記錄期間各年，五大客戶全部均為獨立第三方，且本公司董事或其聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東均未於本集團的任何五大客戶中擁有任何權益或與本公司、其附屬公司、彼等之股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人於過往或現時與本集團任何五大客戶有任何關係(包括但不限於業務、僱傭、家庭、信託、融資、資金流動或其他方面)。

業 務

於往績記錄期間，我們並無與客戶訂立長期或框架協議，而客戶的訂單由向我們發出的採購訂單確認。

定價政策及信用條款

我們的定價通常基於成本加成定價模式並進行調整，並參考以下因素確定：(i)產品的類型、複雜程度及設計；(ii)客戶指定的材料及規格；(iii)塑膠材料組合及其他原材料的成本；(iv)生產成本；(v)產品功能；(vi)同一採購的數量訂單，以及參考以下因素作出的調整；(vii)所涉客戶的細分市場；(viii)我們的市場推廣策略；及(ix)現行市場價格。我們的管理層會不時檢討我們的定價策略，以確保我們向客戶提供有競爭力的價格。

本集團進一步堅持內部折扣及回扣政策，以加強老客戶的忠誠度。內部折扣及回扣政策規範向客戶提供的折扣及回扣，並規定合資格客戶名單，該政策得到我們管理層的批准。嚴格遵循內部折扣及回扣政策，我們的銷售及市場推廣人員可向若干於批准名單上的客戶提供介乎1%至3%的預定折扣率或回扣率，並由管理層參考彼等的採購金額、我們的業務表現及市況視乎情況酌情決定。

於往績記錄期間，我們的所有銷售均以港元、人民幣或美元計值。向我們的客戶提供的一般付款條款的信貸期為自發票日期起計介乎0至90日。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們面臨貿易應收款項及票據減值。有關更多詳情，請參閱本文件內「財務資料－財務狀況表主要組成部分說明－貿易及其他應收款項、按金及預付款項」一節。

銷售及市場推廣

鑑於半導體行業的性質，聲譽及口碑推薦對我們至關重要，只有以長期往績記錄培養。由於我們的主要產品為訂造的托盤，作為後端半導體傳輸介質，應用於汽車、飛機及醫療設備等高科技產品的半導體器件，我們通過發展我們的技術知識，於客戶及我們集團之間獲得相互信任，與客戶建立默契及我們產品的可靠性，以滿足客戶的高標準和要求，努力管理我們的客戶關係。我們為每個客戶指定專門的銷售及市場推廣人員，以鼓勵更頻繁的溝通及更瞭解客戶的需求。於並無因COVID-19導致旅行限制的往績記錄期間前，我們經驗豐富的銷售及營銷人員（即本集團的最高管理層）經常出差拜訪本集團的潛在客戶以進行初步銷售談判協議。我們的董事認為，與客戶的直接接觸對於開始向我們的客戶進行任何未來銷售至關重要及有效，且為一種行業規範。我

業 務

們經驗豐富的銷售及市場推廣人員亦擁有豐富的行業知識，便於就每個訂單中的產品規格進行討論。於海外拜訪客戶期間，最高管理層會介紹本集團的詳情，如本集團的生產能力、管理層及技術人員的資歷及經驗，並了解潛在客戶的主要需要及要求。我們的最高管理層會於出訪期間與客戶口頭商定銷售的主要條款及框架。與潛在客戶完成產品鑑定後，具體條款(包括精確的產品規格，如基體、耐熱性、清潔度、厚度、硬度及顏色、生產數量、單價、包裝、交貨及付款條款)將於客戶之後的採購訂單中詳細說明。

於有旅行限制的往績記錄期間，現有客戶後續交易的名義定價調整(佔本集團於往績記錄期間收益95%以上)由客戶與本集團最高管理層通過各種方式(如電話／視頻會議及／或電子郵件)參考海外達成的原始銷售交易磋商。本集團的最高管理層於香港進行的銷售及營銷活動因此有輕微增加。於往績記錄期間，新海外客戶(佔本集團於往績記錄期間收益少於5%)大多透過現有客戶轉介及／或電郵查詢接觸本集團。我們相信，客戶的推薦對我們多年來業務經營的持續擴展作出顯著貢獻。

除現有客戶的業務推薦外，我們亦嘗試通過各種方式接觸新客戶。我們經常參加世界各地的貿易展覽。於因COVID-19而無旅行限制的往績記錄期間前，我們參加美國、法國及德國的貿易展覽。於往績記錄期間，我們參加於上海舉行的貿易展覽會Semicon China。我們認為參加展覽乃我們向全球潛在客戶介紹產品的好機會。我們亦將邀請客戶參觀我們於東莞的生產廠房，以瞭解我們的產品組合。我們的網站傳達有關我們產品類型及系列的詳細資料，進一步用作宣傳平台。

為維持與現有客戶的關係及開拓新商機，除銷售、市場推廣及客戶服務部門的員工支援香港、中國及新加坡的銷售辦事處外，我們亦委聘駐守我們銷售點的銷售代表與我們於相關地區的潛在及現有客戶聯絡，以於全球範圍內擴大覆蓋範圍及影響力。於往績記錄期間，我們合共聘請十名銷售代表。銷售代表主要負責與現有客戶保持密切的關係並提供即時技術支援，向本集團介紹新的客戶及商業機會，促進集團與客戶之間的溝通，跟進客戶產品的設計和規格。我們與銷售代表訂立的銷售佣金協議一般載有(其中包括)銷售代表的職責、每月固定費用金額及基於表現的佣金費率。我們支付予銷售代表的銷售佣金金額取決於商業談判，其費率取決於彼等的參與程度

業 務

及其他因素，例如向客戶提供技術建議的可用性、新業務的規模和價值以及潛在的業務增長。銷售代表協助本集團與客戶處理銷售訂單，他們具有使用當地語言、豐富的行業及銷售經驗以及廣泛的行業網絡的競爭優勢。一般而言，本集團高層管理人員前往海外訂立主要銷售條款，而銷售代表則協助與客戶進行後續銷售確認，該等銷售以本集團高層管理人員在海外磋商及達成的原始銷售中初步同意的條款為準。多年來，我們的銷售代表的服務深受客戶好評，是我們銷售及營銷工作的一部分。

董事認為，根據目前的經營規模，與設立海外分支辦事處相比，委聘獨立銷售代表為本集團帶來商業利益。儘管向銷售人員支付的可變績效佣金較少，本集團可能需要支付更高的固定成本，包括海外管理成本，原因為向受公司直接管理及控制的銷售人員而非作為獨立銷售代表提供更多支持。

下文載列成本效益分析，其中考慮到本集團於往績記錄期間產生／招致的過往收入及薪金以及銷售佣金，以本集團的未經審核管理賬目為基礎：

		過往收入 (千港元)	過往薪金及 銷售佣金 (千港元)	海外分支 辦事處的 估計開支 (千港元)
東南亞(菲律賓及 馬來西亞)	二零二一財年	46,239	1,238	2,400
	二零二二財年	62,096	1,275	2,400
	二零二三財年	42,910	1,461	2,400 ^(附註1及2)
台灣(臺北及高雄)	二零二一財年	39,195	954	2,400
	二零二二財年	59,159	1120	2,400
	二零二三財年	33,982	995	2,400

業 務

附註：

- (1) 每月固定成本參考我們新加坡辦事處的過往固定成本，包括員工薪金及花紅、法定公積金、辦公室租金及辦公室行政及公用事業成本等項目，估計為每月100,000港元。
- (2) 2,400,000港元乃透過將100,000港元(估計每月固定成本)乘以十二(12個月)及二(本成本效益分析中該地區設有兩個辦事處)計算得出。

誠如上文所示，於往績記錄期間，委聘銷售代表的過往年度薪金及銷售佣金一直低於在相關銷售點維持海外分支辦事處的估計年度開支。

本集團委聘獨立銷售代表開展海外業務，原因為由於設立海外分支辦事處節省的任何潛在成本必須與設立及維護海外分支辦事處的固定成本一併考慮，董事認為各個海外地點的經營規模並不能保證設立海外分支辦事處。考慮到本集團的經營規模，董事認為我們的海外銷售點尚未取得足夠可觀的銷售額，以致董事考慮將業務模式轉變為海外分支辦事處模式。

董事充分意識到，經營規模有可能增長至海外分支辦事處可能為本集團帶來更多商業利益的程度，惟在此情況下，委聘獨立銷售代表的裨益大於擁有海外分支辦事處。在任何情況下，董事於委聘獨立銷售代表時不受限制，並於考慮到任何相關地區的經營規模後認為有必要或有商業利益的情況下，可靈活決定不時設立海外分支辦事處與否。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間聘用的所有銷售代表均為獨立第三方，而支付予我們的銷售代表的佣金乃按公平磋商釐定。

產品缺陷及更換

我們通過對托盤及托盤相關產品的投訴進行初步評估以跟進對產品的任何投訴。對有關產品質量或缺陷問題的原因進行調查，以便有關部門實施適當的改進或整改措施。

我們不為我們的產品提供任何保修期。然而，對於客戶於使用時檢查貨物時發現的所謂產品質量或缺陷問題，我們提供產品更換。我們的質量保證部將檢查並安排對供應的相關批次產品進行測試，以分析問題及其原因。如產品問題並非我們造成，我們會向客戶解釋質量檢查及測試

業 務

結果，並相應進行關係管理程序。於我們對產品問題負責的情況下，我們將應用緩解程序(通常透過更換有缺陷的產品)以安撫客戶並制定改進計劃並實施預防措施，以盡量減少類似產品問題再次發生的風險。我們保持跨部門積極的內部溝通，以確保相應的計劃及措施得到充分執行。

於往績記錄期間，產品缺陷的性質一般為輕微缺陷。截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，產品退貨及更換的金額分別約為0.3百萬港元、0.5百萬港元及0.4百萬港元，而截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，產品退貨及更換率分別為0.1%、0.2%及0.2%。於往績記錄期間，我們並無為我們的產品責任作出撥備。董事確認，於往績記錄期間，我們並無收到主要客戶就產品質量提出的任何重大投訴，亦無大規模召回我們的產品，亦無產生任何重大產品更換或相關費用。

採購及供應商

我們力求以嚴格的方式選擇供應商，以確保以合理的成本穩定供應優質的塑膠材料。我們已將之前通過並透過我們的資格評估獲准供應商名單列入候選名單。提供優質材料的能力、準時交貨乃我們評估供應商的關鍵因素。我們對獲批供應商名單進行年度審核，以確保其產品或服務質量、交付表現和供應價格持續符合我們的要求。於需要採購時，我們會比較入圍供應商的費用報價，必要時，我們會與各供應商進一步協商以獲得更有利的報價。

鑑於我們現有的主要供應商於質量、穩定供應及及時交貨方面的良好記錄，我們打算繼續向彼等採購。董事認為，與主要供應商發展長期密切的關係對我們的經營具有商業利益。我們認為，我們的成功很大程度上取決於我們通過提供廣泛的優質產品組合以定制客戶於生產中的需求能力。因此，以合理的價格穩定供應優質產品乃本集團選擇供應商以靈活適應生產的重點之一。

我們業務的重要塑膠材料包括原料塑膠材料、再生塑膠材料及再複合塑膠材料。董事認為，由市場上有大量供應商，因此將能夠以合理的成本及時找到替代塑膠材料供應商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到與供應商有關的營運出現任何重大產能不足、供應短缺、延誤或中斷，或供應商應佔任何重大產品索賠。

業 務

主要供應商

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們於各年度／期間的五大供應商分別佔採購總額約55.2%、56.2%及55.5%，而於各年度，最大供應商則分別佔相關期間的採購總額約15.9%、18.5%及15.3%。我們的生產過程中使用多種材料、再生材料及再複合材料。原材料為直接用於生產或製造的原始材料(如PPO及ABS)。再生材料為無污染的熱塑性工程塑料，一般自表面貼裝技術行業的市場參與者採購。再複合材料為供應商根據本公司指示的方程式將再生材料結合原材料及添加物的加工材料。下表載列於往績記錄期間各年的五大供應商的概要資料：

截至二零二一年十二月三十一日止年度								
排行	供應商	向我們提供的主要產品／服務	與本集團的業務關係年期	供應商業務活動	採購金額 (千港元) (概約)	佔我們採購總額的概約百分比	信貸期	付款方法
1	供應商D ⁽⁴⁾	PPO及ABS	14年	中國公司(連同其附屬公司)，從事生產日常用途、醫療用途及工作安全設備等的塑膠產品	17,476	15.9%	月結單後 60日	透過電匯
2	供應商A ⁽¹⁾	回收材料	14年	兩家分別於香港及中國註冊成立的公司，從事電子產品塑料製品的銷售、開發及製造	15,298	13.9%	月結單後 60至90日	透過電匯
3	供應商C ⁽³⁾	PPO、ABS及再複合材料	6年	於中國成立的公司，從事工程及科技研發、新材料技術開發、技術諮詢服務以及電子產品及複合材料銷售	10,821	9.8%	月結單後 45日	透過電匯
4	供應商B ⁽²⁾	回收材料	7年	於中國成立的公司，主要從事銷售IC原輔材料及封裝材料、開發電子產品的技術專業知識、檢查、維護及銷售電子產品以及回收廢棄材料	10,347	9.4%	60至90日	透過電匯
5	供應商E ⁽⁶⁾	回收材料	7年	中國公司，主要從事生產及銷售塑膠產品	6,779	6.2%	月結單後 120日	透過電匯

業 務

截至二零二二年十二月三十一日止年度

排行	供應商	向我們提供的主要產品/服務	與本集團的業務關係年期	供應商業務活動	採購金額 (千港元) (概約)	估我們採購總額的概約		付款方法
						百分比	信貸期	
1	供應商E ⁽⁶⁾	PPO及回收材料	7年	中國公司，主要從事生產及銷售塑膠產品	23,797	18.5%	月結單後 120日	透過電匯
2	供應商D ⁽⁴⁾	PPO及ABS	14年	中國公司(連同其附屬公司)，從事生產日常用途、醫療用途及工作安全設備等的塑膠產品	15,315	11.9%	月結單後 60日	透過電匯
3	供應商A ⁽¹⁾	回收材料	14年	兩家分別於香港及中國註冊成立的公司，從事電子產品塑料製品的銷售、開發及製造	12,621	9.8%	月結單後 60至90日	透過電匯
4	供應商F ⁽⁷⁾	工裝模具供應商	5年	於中國註冊成立的公司，從事制造模具及數碼配件	11,613	9.0%	預付或 月結單後 90日	透過電匯
5	供應商C ⁽³⁾	PPO、ABS及再複合材料	6年	於中國註冊成立的公司，從事工程及科技研發、新材料技術開發、技術諮詢服務以及電子產品及複合材料銷售	9,037	7.0%	月結單後 45日	透過電匯

業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排行	供應商	向我們提供的主要產品/服務	與本集團的業務關係年期	供應商業務活動	採購金額 (千港元) (概約)	估我們採購總額的概約百分比	信貸期	付款方法
1	供應商E ⁽⁶⁾	回收材料	7年	中國公司，主要從事生產及銷售塑膠產品。	14,926	15.3%	月結單後120日	透過電匯
2	供應商C ⁽⁷⁾	PPO、ABS及再複合材料	6年	於中國成立的公司，從事工程及科技研發、新材料技術開發、技術諮詢服務以及電子產品及複合材料銷售。	11,559	11.8%	月結單後45日	透過電匯
3	供應商F ⁽³⁾	工裝模具供應商	5年	於中國成立的公司，從事製造模具及工裝配件。	10,806	11.1%	預付或月結單後90日	透過電匯
4	供應商A ⁽¹⁾	回收材料	14年	於中國成立的公司，從事開發及製造電子產品用塑膠製品。	10,369	10.6%	月結單後60至90日	透過電匯
5	供應商G ⁽⁸⁾	回收材料	2年	於中國成立的公司，從事製造及銷售塑膠製品。	6,489	6.7%	月結單後90日	透過電匯

附註：

- (1) 供應商A為兩間私人公司的集團。其中一間於二零零九年一月在中國成立，由兩名個人控制，註冊資本為約人民幣10百萬元，另一間於二零二一年三月在香港註冊成立，由一名個人控制，股本為800,000港元。
- (2) 供應商B為一間私人公司，於二零一三年七月在中國成立，由兩名個人控制，註冊資本為約人民幣1百萬元。
- (3) 供應商C為一間私人公司，於二零一八年十二月在中國成立，由一名個人控制，註冊資本為約人民幣10百萬元。
- (4) 供應商D為一間於上海證券交易所上市的上市公司。其於一九九三年五月成立，於二零二一年十二月三十一日的註冊資本為約人民幣25.7億元。截至二零二一年十二月三十一日止年度，其收益為約人民幣402億元，權益應佔純利為約人民幣16.6億元。其亦全資擁有一間於香港註冊成立的私人公司，該公司於二零零九年七月成立。
- (5) 供應商E為一間私人公司，於二零零六年六月在中國成立，由一名個人控制，註冊資本為約人民幣300,000元。
- (6) 供應商F為一間私人公司，於二零一八年八月在中國成立，由一名個人控制，註冊資本為約人民幣1百萬元。
- (7) 供應商G為一間私人公司，於二零二一年三月在中國成立，由一名個人控制，註冊資本為約人民幣5百萬元。

業 務

據董事所深知，於往績記錄期間各年，五大供應商全部均為獨立第三方，且概無擁有本公司已發行股本超過5%的董事或彼等之聯繫人或任何股東於本集團任何五大供應商中擁有任何權益或與本公司、其附屬公司、彼等之股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人於過往或現時與本集團任何五大供應商有任何關係(包括但不限於業務、僱傭、家庭、信託、融資、資金流動或其他方面)。

塑膠材料

我們主要向第三方供應商採購原材料，例如PPO及ABS、回收材料及再複合材料。就各類塑膠材料而言，我們一般有超過兩間供應商。我們相信，此做法可盡量降低違約及過份依賴任何特定供應商的風險。我們一般根據尚未完成銷售訂單及銷售預測的數量進行採購。我們的採購團隊一般僅會在向工程總監、行政總監及營運團隊副總裁尋求內部批准後，方會發出採購要求及採購訂單。我們亦將使用由我們未出售托盤及托盤相關產品中回收的塑料材料。

原材料的採購價格一般參考現行市況釐定。我們不會對原材料價格進行對沖活動。於往績記錄期間，我們並無因原材料價格波動而經歷業務或財務表現的任何重大不利影響。

模具

我們主要向中國第三方供應商採購模具。我們的模具主要用於模製托盤及托盤相關產品。設計及開發產品時，我們採納模塊化工具，可降低模具維修及維護的時間及成本。透過使用模塊化工具，倘工具出現故障，則僅須維護必要模塊。我們可使用形狀及尺寸相同的後備模塊(如有)作為臨時替代品，同時生產部門會維修有關模塊或倘無法維修，則我們可委聘供應商為我們生產新的模塊，此舉可降低模具維修及維護的時間及成本。

我們有多個來源可採購及訂造不同工具。我們相信，此做法可盡量降低違約及過份依賴任何特定供應商的風險。我們已與工具供應商建立長期關係，且我們一般於客戶與我們確認訂單後向供應商尋求報價。其後，在向行政及營運支援部的採購團隊主管尋求內部批准及客戶批准研發及材料工程部門準備的產品設計後，我們的行政及營運支援部會向供應商發出採購要求及採購訂

業 務

單。我們一般根據客戶訂單採購模具。就不屬我們現有產品組合的產品訂單而言，我們會向供應商採購新模具，而就屬現有產品組合的產品訂單而言，我們會採購額外的有關型號模具作後備用途。於往績記錄期間，我們並無因模具價格波動而經歷業務或財務表現的任何重大不利影響。

存貨控制

我們一般根據生產時間表及銷售預測按需要向供應商下達訂單。我們一般維持足以應付兩個月正常生產運作的原材料存貨水平。我們亦與客戶訂有託運安排，根據客戶的銷售預測，我們將製成品運送至我們的第三方保稅倉庫。

於二零二一年十二月三十一日、二零二二年十二月三十一日及二零二三年十二月三十一日，我們分別錄得60.1百萬港元、60.7百萬港元及65.6百萬港元的存貨。我們的存貨週轉日數由二零二一財年的155日減少至二零二二年財年的142日，並於截至二零二三年十二月三十一日止年度增加至197日。於二零二二年十二月三十一日，存貨週轉日數輕微減少至142日，原因為本集團自COVID-19疫情緩和起調整存貨控制。於二零二三年十二月三十一日，存貨週轉日數增加至197日，原因為最終客戶對其產品的需求減少令客戶要求延長配送計劃，以及銷售成本水平因產量減少而下降，導致存貨水平增加。於二零二三年十二月三十一日，約33.0%的製成品根據寄售安排存放於我們的海外保稅倉庫。於最後實際可行日期，超過90%的存貨由採購訂單支持。

一般而言，我們會不時使用所收集的營運數據對銷售表現及存貨水平進行分析，從而運用有關數據優化各產品的存貨水平，並透過調整銷售及市場推廣活動盡量減少存貨老化。我們會定期進行盤點，以核實存貨水平記錄。我們會跟進每次盤點發現的任何存貨差異，並向管理部門報告。於往績記錄期間，我們亦並無經歷對業務營運產生任何重大不利影響的任何產品供應中斷或未能取得足夠數量的不可替代產品。

我們已制定全面系統監察存貨水平，包括於生產廠房的原材料及倉庫的產品。

我們會紀錄各生產廠房及倉庫存貨中的原材料存貨水平。我們亦會就生產記錄及追蹤原材料進出水平，讓我們的行政及營運支援部能夠決定採購相關原材料的適當時間。根據各類原材料

業 務

的預定最高及最低水平以及存貨水平記錄，我們的採購團隊會得悉存貨水平跌至低於最低水平或超出最高水平，並相應作出採購調整。

同時為客戶及供應商的實體

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就董事所深知及確信，其中一名五大客戶(即客戶B)亦為我們的供應商。客戶B為一間於美國註冊成立的公司(連同其附屬公司)，主要從事生產、設計及銷售電腦記憶體及電腦數據儲存。客戶B為我們的主要客戶之一，我們一直向客戶B供應應用於運輸及交付客戶B產品的托盤及托盤相關產品。客戶B一般會按折讓價格向我們重新出售已使用的托盤，有關安排乃就客戶B公司政策項下的廢料回收目的作出。我們會於生產托盤及托盤相關產品的過程中透過打碎托盤重新組合的方式使用已使用托盤。

下表載列於往績記錄期間客戶B應佔的收益及採購的百分比：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零二一年	二零二二年	二零二三年
	%	%	%
向客戶B銷售			
佔相關年度／期間收益總額的百分比	10.2	10.5	4.4
平均毛利率	43.0	43.0	44.0
向客戶B採購			
佔相關年度／期間採購總額的百分比	0.3	0.4	0.2

於往績記錄期間，向客戶B提供產品產生的毛利率與我們於同一期間的整體毛利率相若。此外，客戶B授出的信貸期與我們正常業務營運的信貸期一致。據董事經作出一切合理查詢後所深知及確信，客戶B及其相關最終實益擁有人均為獨立第三方。董事確認，且獨家保薦人同意與客戶B的交易乃按公平原則磋商，且與其他客戶及供應商訂立的合約條款可資比較。

業 務

轉讓定價安排

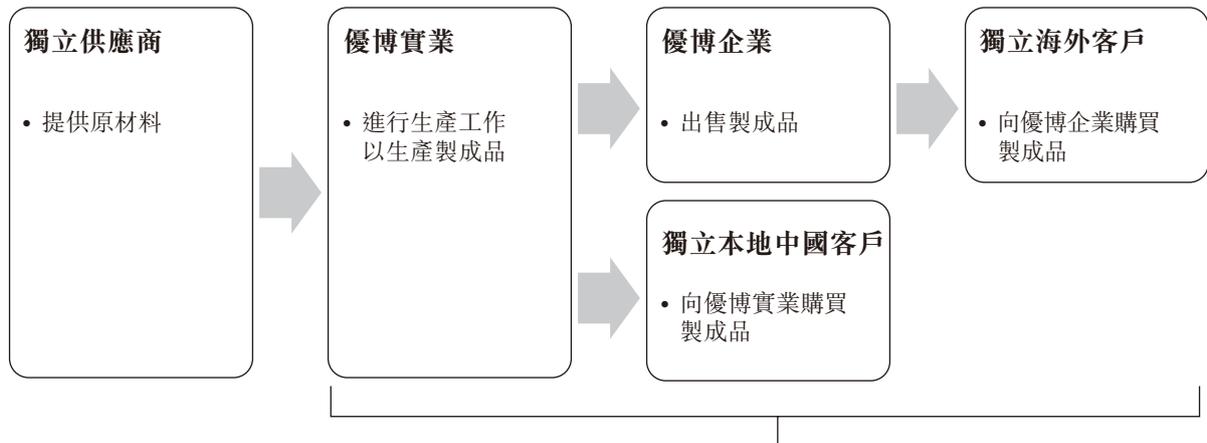
本集團一般視乎與客戶的具體協定的性質及需要，透過優博實業向多間位於中國、香港及其他海外國家的獨立供應商採購原材料。其後，生產工作會於沙田生產廠房及厚街生產廠房進行。生產過程完成後，製成品會出售予優博企業或直接出售予獨立客戶。就向優博企業出售的製成品而言，其會進一步向世界各地的獨立客戶出售。就位於東南亞地區的部分客戶而言，UBoT Inc.(新加坡)會向優博企業提供市場推廣服務，以協助與客戶溝通及推廣產品。

於各自的業務過程中，優博實業及優博企業履行不同職能。優博實業從事生產及銷售產品，於中國享有相對較低的生產成本。

另一方面，優博企業從事與位於不同國家及地區的客戶進行產品貿易。多年來，優博企業已建立為人熟悉的品牌名稱，因此，為發揮有關優勢，優博企業獲指定在位於海外的獨立銷售代表的協助及支援下，處理大部分向獨立客戶進行的對外銷售。因此作出優博實業向優博企業銷售製成品的安排，以利用各實體的相關優勢。有時，在優博實業直接自中國當地客戶收到採購訂單的情況下，由於銷售直接於中國進行，故優博實業會直接與該等中國客戶進行銷售交易，而不會向優博企業出售製成品，以供轉售予獨立客戶。

業 務

於往績記錄期間，屬本集團主要客戶的國家／地區包括中國、台灣、菲律賓、馬來西亞、美國、南韓、新加坡、泰國、歐洲、日本及印尼。下圖載列本集團若干製成品銷售的營運流程：



於整個銷售過程中，UBoT Inc. (新加坡) 履行營銷職能，協助與客戶溝通並推廣本集團的產品。

轉讓定價審閱

我們已委聘稅務顧問信永中和稅務及商業諮詢有限公司審閱往績記錄期間本集團旗下附屬公司之間的交易以及本集團的轉讓定價合規情況。

進行轉讓定價分析時，稅務顧問於進行轉讓定價審閱及基準分析（「轉讓定價分析」）時遵守香港、中國及新加坡的相關轉讓定價指引，轉讓定價分析採用交易淨利潤方法（TNM方法）作為轉讓定價方法，並採納(i)全成本加成比率（「FCMU比率」）及(ii)貝裡比率作為計量下文所示優博實業及UBoT Inc. (新加坡) 跨境關聯方交易溢利水平的相關指標。

根據本集團的現有業務模式，稅務顧問已識別出兩項主要跨境關聯方交易（「跨境交易」），並就此進行轉讓定價分析如下：

- i. 優博實業向優博企業銷售製成品；及
- ii. UBoT Inc. (新加坡) 向優博企業提供市場推廣服務。

業 務

存在轉讓定價風險的跨境交易概要如下：

集團公司名稱	交易性質	收取方集團 公司名稱	於二零二一 財年之金額	於二零二二 財年之金額	於二零二三 財年之金額
優博實業(中國)	銷售製成品	優博企業 (香港)	約人民幣 47,513,000元	約人民幣 77,955,000元	約人民幣 67,469,000元
UBoT Inc.(新加坡) (新加坡)	提供市場推廣 服務	優博企業 (香港)	約555,000 新加坡元	約599,000 新加坡元	約612,000 新加坡元

就跨境交易的定價條款而言，本集團採納成本加成定價法為其產品定價。相關價格主要由湯先生(本集團控股股東及執行董事)以及本集團其他最高級管理層(包括陳先生及譚先生，彼等均為執行董事)參考以下各項釐定：

- i. 優博實業購買原材料的成本及其生產成本加加成；及
- ii. UBoT Inc.(新加坡)的市場推廣服務成本加加成。

轉讓定價風險著重審閱(i)優博實業向優博企業銷售製成品；及(ii)UBoT Inc.(新加坡)向優博企業提供市場推廣服務於往績記錄期間產生的溢利率是否與獨立第三方相若，並從而審閱是否按公平原則達致。

跨境交易的轉讓定價分析

鑑於生產相關的直接成本以及一般營運開支(例如間接員工、租金開支及其他一般行政開支)，TNM方法下的FCMU比例已獲採納為溢利水平指標，以於轉讓定價分析中評估優博實業(附註1)向優博企業銷售製成品的盈利能力。由於TNM方法下的貝裡比率僅用於測試並無擁有或使用任何無形資產的有限風險分銷商的溢利，故其已獲採納為評估UBoT Inc.(新加坡)(附註2)向優博企業(其透過提供市場推廣服務為交易增值)提供市場推廣服務的盈利能力的溢利水平指標。

我們的稅務顧問選定潛在可資比較公司，該等公司擁有與本集團產品類別(即從事為半導體行業生產塑膠托盤)相同或類似的標準行業分類(SIC)代碼。此外，由於本集團主要於香港、中國及新加坡營運，故類似地理位置(即遠東及中亞地區)的參考數字已用作進行可資比較研究。具體

業 務

而言，我們的稅務顧問納入就收益而言擁有不同營運規模的潛在可資比較公司，原因為轉讓定價分析主要著重FCMU／貝裡比率，其為比率分析，而非絕對值分析。我們的稅務顧問認為，選定的數據提供詳盡清單及全面反映行業營運情況，提高轉讓定價分析結果的可靠性，可獲得各地稅務機關更廣泛及全面的認可，獨家保薦人同意，用於分析集團內交易的可資比較公司的選擇屬公平、合理及具有代表性，因為(i)可資比較公司乃由國際公認的數據庫TP Catalyst數據庫中選擇，該數據庫被稅務機關普遍接受，用於提取全球獨家上市公司的數據；及(ii)選定的可資比較公司獨立於本集團且彼此獨立，可為轉讓定價分析提供公平公正的資料。特別是為轉讓定價分析，稅務顧問選擇以下潛在可資比較公司：(i)具有適用於比較目的的標準行業分類(SIC)代碼，即於相同／相似行業中從事半導體及相關設備、塑料產品及電腦周邊設備及印刷電路板等，與本集團的產品類別相似；(ii)向與本集團類似的地理位置出口產品／銷售產品；及(iii)於收入方面具有不同的經營規模，因為轉讓定價的分析主要集中於FCMU比率，為一種比率分析而非絕對值分析。

附註：

- (1) 優博實業於計量溢利水平時採納FCMU比率，原因為有關比率全面計及實體的整體溢利水平與所產生的整體開支的比較，就轉讓定價基準研究而言適合用於優博實業從事的生產及貿易業務。
- (2) UBoT Inc.(新加坡)於計量溢利水平時採納貝裡比率，原因為有關比率評估實體就其增值分銷活動賺取的回報(即毛利)，並假設該等活動的成本為實體的營運開支，就轉讓定價基準研究而言適合用於UBoT Inc.(新加坡)從事的提供市場推廣服務。

優博實業與優博企業之間的關聯方交易

根據稅務顧問的發現，尤其是對優博實業作為精密工程塑膠製造商所承擔職能及風險的分析，相關可資比較公司的數據乃摘錄自TP Catalyst數據庫，以進行比較。根據數據選定程序及轉讓定價分析下進行的分析，優博實業就二零二一財年(-4.65%)、二零二二財年(-3.17%)及二零二三財年(2.45%)計算的FCMU比率屬可資比較公司於二零一九年至二零二一年的平均FCMU比率四分位數範圍(即-6.06%至5.83%，中位數為0.93%)及於二零二零年至二零二二年的平均FCMU比率四分位數範圍(即-4.28%至6.47%，中位數為1.29%)(附註)。

業 務

附註：由於TP Catalyst數據庫要到二零二四年第四季度年底才能發佈二零二三年全年財務數據，因此採用二零二零年至二零二二年的數據進行二零二三財年分析，此乃國際普遍採納的做法。

基於上文所述，稅務顧問及董事認為，往績記錄期間優博實業與優博企業之間的關聯方交易基於特定轉讓定價基準方法的應用，可視為按公平基準進行。我們的董事確認，於最後實際可行日期，優博實業已根據相關中國法律法規完成與其關聯方交易相關的所有相關稅務申報，且我們並不知悉任何中國稅務機關就本集團進行的優博實業與優博企業之間的關聯方交易有任何查詢、審計或調查。

我們的董事確認，優博實業並無被任何稅務機關要求提交與關聯方交易有關的同期文件，亦無收到稅務機關的任何通知，表明其於過往數年將就轉讓定價問題進行特別納稅調整。

因此，我們的稅務顧問認為，關聯方交易已適當遵守適用於中國及香港的相關轉讓定價法規或準則，而我們的稅務顧問認為，優博實業被相關中國稅務機關質疑其稅務狀況的風險相當小，且稅務局亦不太可能於往績記錄期間對優博企業啟動轉讓定價調整。基於該轉讓定價分析，我們的董事認為，關聯方交易乃按照香港及中國的公平原則進行。

UBoT Inc. (新加坡)與優博企業之間的關聯方交易

為促使優博企業與其東南亞(例如新加坡及馬來西亞)客戶的溝通，UBoT Inc.(新加坡)以提供與該等東南亞地區客戶直接聯絡服務的方式，向優博企業提供市場推廣服務。UBoT Inc.(新加坡)透過於新加坡設立辦事處及聘用當地員工進行有關活動。就上文所述而言，UBoT Inc.(新加坡)的市場推廣服務成本為其提供有關市場推廣服務產生的多項日常營運成本，包括員工成本、交通成本及辦公用品。根據稅務顧問的發現，尤其是對UBoT Inc.(新加坡)作為精密工程塑膠市場推廣服務供應商所承擔職能及風險的分析，相關可資比較公司的數據乃摘錄自TP Catalyst數據庫，以進行比較。根據數據選定程序及轉讓定價分析下進行的分析，UBoT Inc.(新加坡)就二零二一財年(1.02)、二零二二財年(1.15)及二零二三財年(0.95)計算的貝裡比率較可資比較公司於二

業 務

零一九年至二零二一年的平均貝裡比率四分位數範圍(即1.12至1.84，中位數為1.49)及於二零二零年至二零二二年的平均貝裡比率四分位數範圍(即1.29至1.96，中位數為1.70)為低^(附註)。

在二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年正式的官方轉讓定價調整做法(如有)中，就有關個案作出的調整應由UBoT Inc.(新加坡)的新加坡主管稅務機關就貝裡比率的趨勢預置。稅務顧問作出可獲新加坡主管稅務機關公認的假設性調整，即將UBoT Inc.(新加坡)於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年的溢利水平調整為1.49、1.70及1.70的貝裡比率，即可資比較公司的貝裡比率各自的中位數。

所涉及的納稅人(即UBoT Inc.(新加坡)及優博企業)應有權就稅務機關就UBoT Inc.(新加坡)的稅務狀況首先作出相應調整，其後由稅務局就優博企業的稅務狀況作出調整。對UBoT Inc.(新加坡)作出的額外溢利調整會導致UBoT Inc.(新加坡)於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年的應課稅溢利增加及按17%稅率計算的新加坡企業所得稅責任增加。另一方面，優博企業於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年按16.5%利得稅稅率計稅的應課稅溢利將會減少。

在該等情景下，UBoT Inc.(新加坡)於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年的溢利上調估計將分別為250,665新加坡元、316,692新加坡元及470,802新加坡元，導致分別產生額外新加坡所得稅責任42,613新加坡元、53,837新加坡元及80,836新加坡元(相當於約246,000港元、312,000港元及474,000港元)。

另一方面，優博企業於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年的溢利分別會減少250,665新加坡元、316,692新加坡元及470,802新加坡元(相當於1.44百萬港元、1.84百萬港元及2.79百萬港元)利得稅責任會相應減少約239,000港元、303,000港元及460,000港元。對本集團而言，整體稅務影響將為稅務責任分別淨增加7,000港元、9,000港元及14,000港元。就此而言，由於整體稅務責任調整金額極低，故稅務顧問預期即使在轉讓定價調整的情境下亦毋須作出重大所得稅撥備。誠如稅務顧問所建議，董事認為本集團的轉讓定價安排符合相關轉讓定價法律法規。

基於上述情況並經董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團的轉讓定價安排並無被香港和新加坡任何相關稅務機關質疑或調查。

附註：由於TP Catalyst數據庫要到二零二四年第四季末才會完整發佈二零二三年的全年財務數據，因此二零二三財年採用二零二零年至二零二二年的數據進行分析，此乃國際通行做法。

業 務

關聯方交易的商業理由及措施

優博實業為於中國成立的公司，從事生產及銷售產品，而優博企業為於香港註冊成立的公司，從事與位於不同國家及地區的客戶進行產品貿易。為提升本集團管理及業務營運成效、提高採購靈活性、利用各實體的相關優勢及避免將銷售及採購／生產職能集中於本集團內的單一實體，本集團安排優博實業向優博企業銷售製成品，以轉售予獨立客戶。

本集團致力確保日後的跨境交易將按公平基準進行，並會採取多項措施確保符合營運所在司法權區的相關轉讓定價法律及法規。本集團管理層已經及將會繼續密切監察本集團的轉讓定價安排，包括不時檢討集團內公司間交易的定價政策的合理程度，並於必要時委任一名稅務顧問審查此類轉讓定價安排，以確保遵守獨立交易原則並確保持續合規的措施。

過往境外利潤豁免及折舊撥備

境外利潤豁免、折舊撥備的背景及優博企業的稅務狀況以及撤回

優博企業一直將其業務運營中獲得的全部貿易利潤申報為境外性質，而無需於香港繳納二零零八／零九至二零二一／二二課稅年度的利得稅但遭稅務局質疑。優博企業亦已於其利得稅報稅表中計入折舊撥備，乃由於其機器或廠房的資本開支對於產生其利潤至關重要。同時，我們的董事認為而稅務顧問同意，鑑於優博企業（作為其獨立法人實體）於本集團其他附屬公司及本集團銷售代表經營所在的任何海外司法權區內（包括中國及新加坡）不應構成常設機構（「常設機構」），因此優博企業無需繳納任何海外稅款。

據我們的稅務顧問建議，優博企業聲稱其於往績記錄期間的貿易利潤來自境外且無需繳納香港利得稅具有理據支持，但須經稅務局審核及同意。然而，為減少時間、人力及資源及加快落實有關事宜，優博企業於二零二三年七月正式撤回向稅務局提出的境外利潤豁免。撤回亦包括優博企業同意不就於香港境外使用的機器或設備提出任何折舊撥備索賠。稅務局表示，於撤回後，境外利潤豁免已完全及最終解決。

業 務

境外利潤豁免的歷史發展

我們的董事提交境外利潤豁免的理由

在提交境外利潤豁免之關鍵時間，我們的董事依賴其前稅務顧問提供的建議，並明白優博企業有理由及依據聲稱其利潤來自境外。我們的董事最初提出境外利潤豁免的依據為，鑑於其大部分交易乃於香港以外進行磋商，並且涉及其他複雜且密不可分的其他境外因素（例如涉及海外銷售代表、於中國的生產活動及安排以及製成品乃於香港境外檢查及交付）。因此，我們的董事希望獲得稅務局就是否可以透過提交境外利潤豁免的方式至少將部分相關利潤視為境外來源的意見，符合香港稅務監管框架。

稅務局的臨時結果

於往績記錄期間前，稅務局自二零一零年四月起就境外利潤豁免發出查詢函件，重點關注優博企業於相關課稅年度於香港進行的活動是否於香港產生利潤。

於評估過程中，稅務局形成不接受境外利潤豁免的臨時意見，並邀請優博企業考慮撤回豁免，乃基於(i)優博企業所提供的文件顯示優博企業將製造工作外判予一家香港公司^(附註)；(ii)優博企業若干最高管理層的出差紀錄顯示，彼等有超過三分之二時間於香港；及(iii)優博企業提供的採購訂單、發票、運輸及銀行文件副本顯示，優博企業相關業務營運乃於香港進行。

董事的意見

董事不同意稅務局的臨時結果，原因為董事認為完成銷售的必要程序於香港境外進行，而（其中包括）優博企業具有境外元素，例如(i)客戶所在地；(ii)於中國內地生產；(iii)製成品於出貨

附註：董事確認優博企業已將生產工序外判予堅成實業有限公司（於香港註冊成立之有限公司，由鄧氏家族間接非全資擁有）作為OEM夥伴，原因為於二零一零年優博實業成立之前本集團於中國並無生產設施。有關詳情請參閱本文件「歷史、發展及重組—公司歷史—優博企業」一節。

業 務

前存放於香港境外，及(iv)貨物的裝載、運送及卸貨均在香港境外安排及完成，而稅務局已回應文件證據不足，並要求優博企業提供補充文件。

董事認為稅務局的臨時結果不一定會於關鍵時間對境外利潤豁免產生負面影響，原因為(i)討論機會仍然開放及持續，(ii)稅務顧問負責溝通及理解稅務局的要求，及(iii)優博企業正向稅務局提出正式上訴，最終裁決可能有所不同。

我們的稅務顧問對境外利潤豁免的意見

在權衡事實後，稅務顧問認為且香港法律顧問同意，優博企業有理據指稱於往績記錄期間的貿易溢利為離岸所得，毋須繳納利得稅，惟須待稅務局審閱及同意。

稅務顧問根據對優博企業整體業務營運的了解及其業務交易文件的審閱達致有關意見，包括：

- (i) *完成銷售的必要程序於香港境外進行*：於往績記錄期間前，優博企業的最高管理層出國，於香港境外進行磋商及完成銷售。一方面，優博企業的管理層會到訪海外客戶的辦公室進行銷售磋商。另一方面，海外客戶會到訪本集團位於中國的工廠現場進行必要的供應商審核。倘若於COVID-19疫情前並無上述海外客戶到訪辦公室及於本集團的中國工廠進行的供應商審核，優博企業不可能產生利潤。
- (ii) *繼續於香港境外完成的初始銷售*：參考稅務局發出的稅務條例釋義及執行指引第21號(修訂本)(「**DIPN 21**」)，從香港利得稅角度而言，界定利潤來源地的重點應為識別出產生相關利潤的「實際成因」及相關地點，不因先前或次要的事項而分散注意力。優博企業的大部分業務活動及營運安排均於香港境外進行，重要的是，倘並無於香港境外進行該等活動，優博企業不可能於所有相關年份獲得利潤。後續銷售產生的所有利潤的所在地應與優博企業與相關客戶的初始銷售交易的所在地一致，前提為該等後續銷售主要為先前於海外達成的初始銷售的延續及延伸(見上文(i))。儘管於往績記錄期間，由於COVID-19疫情，優博企業的最高管理層無法出國，往績記錄期間的大部分相關銷售實質上乃COVID-19疫情前於香港以外地區進行的往年銷售的延續。

業 務

- (iii) 於香港進行的相關活動為先前或次要性質：優博企業的員工於香港進行的相關活動，包括(i)維持客戶服務團隊，以發出及接收採購訂單；(ii)會計及業務記錄保管人；及(iii)維持銀行帳戶及貿易融資功能為先前或次要事宜，並應獨立於大部分於香港境外進行的關鍵利潤產生活動。稅務顧問認為，透過與於香港境外進行的必要業務活動相比，優博企業員工於香港履行的該等職責屬先前或次要性質。

有關香港以外地區使用的資產的過往折舊撥備

優博企業於其利得稅報稅表中計入折舊撥備，乃由於(倘境外利潤豁免獲駁回)其用於產生利潤所需的機器或廠房的資本支出應符合折舊撥備的資格。然而，稅務局認為優博企業的模具獲准由中國實體使用的安排構成一項租賃，因此不符合《稅務條例》第39E條下的折舊撥備，並未就該等於香港境外使用的資產提供部分撥備。經我們的董事確認，優博企業最初向稅務局提出異議，認為倘利潤被視為境內應課稅利潤，則應批准其索賠。儘管優博企業於程序上有權提出進一步的反對意見，但考慮到境外利潤豁免及折舊撥備乃相互排斥，我們隨後於二零二三年五月撤回上述索賠，以避免就該主體事項進行長時間的通信往來，並加快最終確定相關課稅年度的稅務狀況。

撤回的理由

由於已經過十多年，為減少時間、人力及資源及加快落實有關事宜，已耗費大量資源，優博企業於二零二三年七月正式撤回向稅務局提出的境外利潤豁免。稅務局已按優博企業100%貿易溢利均須繳納香港利得稅的基準發出相關年度的經修訂利得稅評稅表／利得稅評稅表(「撤回評稅表」)，即於撤回後應向稅務局繳納的最終利得稅金額。

誠如稅務顧問所確認，於二零二三年十月十三日進行的口頭詢問中，稅務局已表示，境外利潤豁免已經完全撤回並最終解決。於最後實際可行日期，根據稅務局的口頭確認以及稅務顧問及香港法律顧問的意見，我們的董事確認境外利潤豁免已經完全解決且不應存在任何稅務相關事項，包括額外的稅務評估及／或由於境外利潤豁免而引起或與之相關的任何處罰或調查。

業 務

鑑於撤回評稅表乃於並無給予相關折舊撥備的情況下計算及作出，且稅務局並無口頭或書面表明徵收罰款，稅務顧問表示，優博企業的折舊撥備索賠已完全解決，因計入折舊撥備而受到處罰的風險很小。香港法律顧問亦認為，就本案件情況而言，概不存在真正受處罰的風險。

最高利得稅負債及處罰風險不大

於撤回前，自二零零八／零九至二零一六／一七課稅年度，稅務局已向優博企業發出保障性利得稅評估，其中不考慮境外利潤豁免，且並無對若干機器及設備授予任何30%的集合折舊撥備（「保障性評稅額」）^(附註)。

二零零八／零九至二零一六／一七課稅年度

我們的稅務顧問建議，合計22,232,000港元的保障性評稅額已計入相關課稅年度境外利潤豁免產生的潛在利得稅負債，該金額全部由本集團以儲稅券／分期繳稅方式結清。其後，期內餘下應繳稅款約為1,261,000港元，其中約1,090,000港元已於截至二零二三年十二月三十一日止年度內結清以及餘額171,000港元則於截至二零二三年十二月三十一日止年度後結清。據稅務顧問確認，有關餘下應繳稅款的產生主要是由於稅務局重複使用過往幾年於保障性評稅額中累積的稅務虧損抵銷優博企業的應課稅溢利。

二零一七／一八至二零二二／二三課稅年度

就二零一七／一八至二零二二／二三課稅年度，本集團已按照稅務局於保障性評稅額中所採用的評稅慣例，作出利得稅全額撥備16,686,000港元。誠如稅務顧問所告知，利得稅全額撥備已計及境外利潤豁免所產生的潛在利得稅負債，原因為該金額已按照稅務局在保障性評稅額中採

附註：

課稅年度	發出日期
二零零八／零九	二零一五年二月二十七日
二零零九／一零	二零一六年三月八日
二零一零／一一	二零一七年三月十七日
二零一一／一二	二零一八年三月十五日
二零一二／一三	二零一九年三月十三日
二零一三／一四	二零一五年二月二十七日
二零一四／一五	二零二一年三月四日
二零一五／一六	二零二二年一月二十八日
二零一六／一七	二零二三年二月十六日

業 務

用的評稅做法計算及計提撥備。其後於撤回後，根據撤回評稅表，二零一七／一八至二零二一／二二年度的應繳稅項總額約為10,618,000港元，其中約3,270,000港元已於截至二零二三年十二月三十一日止年度內結清，而餘額則將按與稅務局協定分期結清，並計入於二零二三年十二月三十一日流動負債項下的所得稅撥備，而二零二二／二三年度(以境內為基礎)的應繳稅項約為6,129,000港元，並證明本集團提列的撥備充分反映優博企業的最大潛在稅務風險。

於保障性評稅額中，於二零零八／零九至二零一五／一六課稅年度各年，稅務局未授予的折舊撥備(於香港以外地區使用的資產)金額分別1.8百萬港元、2.0百萬港元、12.5百萬港元、5.3百萬港元、5.8百萬港元、6.5百萬港元、6.1百萬港元及5.3百萬港元於計算應繳稅款時亦已包括在內。

根據《稅務條例》第80(2)條、第82(1)條及第82A(1)條所產生的罰款

稅務顧問確認，於考慮有關境外利潤豁免的全部事實後，稅務局於撤回過程中並無表示將因《稅務條例》第80(2)條、第82(1)條及第82A(1)條而產生任何罰款。稅務局亦表示，境外利潤豁免已於撤回報全面及最終解決。於最後實際可行日期，董事並不知悉稅務局就相關處罰對優博企業發出任何查詢、通知、警告或制裁。

此外，香港法律顧問在審閱優博企業的營運模式(包括在COVID-19疫情期間營運模式的變化)以及優博企業於所得稅報稅表提出境外利潤豁免及提交稅務局之所得稅計算方式後認為，以該方式提出境外利潤豁免屬披露性質，提請稅務局關注事宜並邀請稅務局同意或審閱優博企業就此採取的立場，且絕對不應被視為根據《稅務條例》第82(1)條應受懲罰逃稅行為，亦不應構成根據《稅務條例》第80(2)條及第82A(1)條在並無合理理由下提交不正確的報稅表。

考慮到(i)優博企業撤回境外利潤豁免；(ii)直至最後實際可行日期，境外利潤豁免並無收到稅務局的任何進一步查詢；及(iii)香港法律顧問的意見，稅務顧問認為因提出境外利潤豁免而受到處罰的風險極微。

此外，我們的控股股東已與本公司及優博企業簽訂以本公司及優博企業為受益人的彌償契據，據此，我們的控股股東已共同及個別地作出不可撤回承諾，就(其中包括)本集團直接或間接因或就境外利潤豁免超出本集團就二零二三年十二月三十一日計提的所得稅撥備而產生或與之相

業 務

關的任何損失及／或處罰所遭受或招致或應計的所有索賠、訴訟、要求、程序、判決、損失、負債、損害、成本、收費、費用、開支、處罰以及罰款對本集團作出全額彌償。

有關境外利潤豁免及撤回對本集團財務表現影響的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—過往境外利潤豁免及已作出的相關稅項撥備」各段。

撤回後的繳稅狀況

根據撤回評稅表，稅務局評估的二零零八／零九至二零一六／一七課稅年度的最終利得稅負債總額大部分於撤回前參考保障性評稅額已以儲稅券／分期繳稅方式繳付，而二零一七／一八至二零二一／二二課稅年度的利得稅負債總額，大部分已反映於二零二三年十二月三十一日的流動負債項下的所得稅撥備。於二零零八／零九至二零二一／二二課稅年度，根據撤回評稅表的應付總額(不含附加費)為11,879,504港元。

展望未來，優博企業的所有利潤均為境內利潤的基礎上提交利得稅申報表，如其營運模式並無發生重大變化，我們的董事確認，未來其將繼續以境內為基礎提交利得稅申報表。於二零二二／二三課稅年度的評稅及於二零二三／二四課稅年度的暫繳稅(不包括稅務局正式扣留的暫繳稅部分)為10,731,147港元。

為更有效管理優博企業的流動資金狀況，優博企業申請並獲稅務局批准在十二個月內分期償還尚未繳付的稅款(連同二零二二／二三課稅年度的應繳稅款及二零二三／二四課稅年度的暫繳稅)。於最後實際可行日期，優博企業已根據撤回評稅表就二零零八／零九至二零二一／二二課稅年度以及二零二二／二三課稅年度最終評稅繳付總額合共13,620,000港元，其後每月分期繳付合共約11,070,000港元，並將於二零二四年十月底前完成(連同分期計劃下適用的附加費)。

遵守其他海外司法權區適用的稅法法規

除香港、中國及新加坡以外的司法管轄區並無常設機構

參考雙重課稅安排及經濟合作及發展組織模式中普遍採用的一般及通用原則，我們的稅務顧問建議，本集團僅於香港、中國及新加坡設有常設機構，不應在其他司法管轄區構成任何常設機構。稅務顧問認為，優博企業於香港以外的貿易活動不應構成在任何其他稅收管轄區的任何常

業 務

設機構及稅務存在，且不應受到任何外國稅收的影響，原因為優博企業並無設立任何辦事處／分支／營業處所或僱用已獲賦予一般權力可於客戶及供應商所處地區或其他地區落實初始銷售的銷售人員，且優博企業聘用的銷售代表為與優博企業進行交易的獨立法定實體，以自身身份負責有關活動。於往績記錄期間，本集團已於設有常設機構地區，即香港（以儲稅券／分期繳稅形式進行的保障性評稅額）、中國及新加坡適當繳稅。我們的董事進一步確認，於往績記錄期間，優博企業並無被要求就在香港、中國及新加坡以外的司法權區銷售的產品支付任何外國稅項。

不存在不遵守香港、中國及新加坡稅務責任的情況

誠如我們的稅務顧問、我們的中國法律顧問、香港法律顧問及新加坡法律顧問所告知，我們的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於我們經營及設有常設機構的主要司法權區概無任何不遵守稅務責任的情況，而該等情況可能對我們的業務、前景、財務狀況或經營業績構成重大不利影響。在此前提下，在我們的稅務顧問的意見支持下，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，本集團已遵守銷售代表於往績記錄期間經營所在的司法權區的所有適用稅法及法規。

擔任董事的合適性及上市的合適性

在(i)境外利潤豁免之背景；(ii)我們的稅務顧問及香港法律顧問對境外利潤豁免的依據及合法性的意見支持；(iii)香港法律顧問認為，於利得稅報稅表中提出境外利潤豁免絕不應被視為逃稅，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，根據適用稅務法律及法規，境外利潤豁免並不構成逃稅，且不會影響我們的董事根據GEM上市規則第5.01條及第5.02條擔任上市發行人董事的合適性，以及本公司根據GEM上市規則第11.06條適合上市。根據我們的董事確認及經作出一切合理查詢後，獨家保薦人確認，就彼等所知，本集團及稅務顧問從未收到稅務局發出的任何函件指出、質疑或以其他方式提及本集團、董事及高級管理層有任何不誠實行為或意圖逃稅的行為。

業 務

貿易戰對我們業務的影響

美國與中國之間的貿易戰自二零一八年七月開始，對半導體行業帶來若干負面影響，鑑於我們主要服務半導體行業的客戶，且我們的業務為半導體行業驅動，可能會間接影響我們的業務。

自貿易戰爆發以來，中國的半導體行業受到多項事件影響，例如(i)美國向中國徵收關稅；(ii)美國針對中國進口產品採取行動，以盡量減少知識產權及技術轉移；及(iii)電子及半導體裝置生產加速由中國轉移至其他亞洲國家，以確保穩定的供應鏈及較低勞動力成本，並減少貿易戰對中國企業的不確定性。儘管我們的產品不受額外關稅或貿易限制，且並非貿易限制的主要目標及直接焦點，惟我們的產品與半導體裝置的需求互補，我們的業務因而受到半導體裝置需求波動的間接影響。具體而言，於二零二三年網信辦禁止中國關鍵基礎設施營運商向為我們於美國的主要客戶之一採購半導體產品，以致我們的產品需求受到不利影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素—美國與中國之間的貿易戰可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」各段。

貿易戰的發展及其對我們業務經營的影響

貿易戰初期物資採購限制

展開貿易戰導致供應商採購材料(包括PPO及回收材料)受到限制，並導致中國半導體製造商的原材料成本增加。根據F&S報告，樹脂(用於生產PPO的材料)的主要供應來源來自歐洲、日本及美國。中國的供應商從海外採購該等樹脂主要負責複合工序以銷售予其客戶。由於擔心由美國進口的原材料短缺，於二零一八年左右，中國精密工程塑膠製造商、工業材料供應商及半導體行業供應鏈上的其他參與者之間就可用原材料展開競爭。隨著該競爭導致原材料價格上漲，本集團截至二零一八年十二月三十一日止年度的原材料成本大幅增加，導致毛利率較截至二零一七年十二月三十一日止年度下降約12%(未經審核)。為因應原材料價格上漲的情況並避免類似事件再次發生，本集團已採取措施，例如擴大供應商基礎及增加使用回收材料作為替代方案。

業 務

中國日益重視本地供應鏈

董事認為，自二零一九年初以來，隨著市場參與者調整及應對貿易戰帶來的不確定性，原材料供應鏈趨於穩定，上述貿易戰對中國半導體製造商的負面影響已逐漸減輕。根據F&S報告，中國半導體行業的企業正尋求進口代替品，以補足美國供應商減少供應導致的缺口。此外，由於有關供應鏈安全的政治重視程度越來越高，中國企業對本地製造產品的市場需求迅速增加。本集團受惠於中國日益重視本地供應鏈，並收到越來越多來自中國客戶的訂單。因此，我們於中國產生的收益由截至二零二一年十二月三十一日止年度約55.5百萬港元增加約7.1百萬港元或12.8%至截至二零二二年十二月三十一日止年度約62.6百萬港元。即使截至二零二三年十二月三十一日止年度，本集團因地緣政治局勢緊張及全球宏觀經濟低迷等因素導致的半導體產業暫時放緩而出現收入下降，由於我們於中國的客戶群擴大，與其他地區相比，我們於中國產生的收入按比例減少約21.2%，減幅較小。此外，根據F&S報告，於主要國家和地區中，中國預計於二零二四年佔據全球半導體產業最大的市場份額，達到31.3%。詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表的節選項目－收入」各段。

美國及中國最近實施的政策及限制

美國施加的實體名單及許可規定

為促進實施出口管制，美國制定《出口管理條例》（「**出口管理條例**」），其中包含受出口管制的物品、軟體及技術清單。

於二零二二年十月七日，美國商務部工業安全局（「**工業安全局**」）發佈規則，對中國大陸、香港特別行政區或澳門特別行政區的半導體、半導體製造、超級電腦以及先進計算產品及最終用途引入新的限制（「**工業安全局規則**」），該規則於二零二三年十月二十五日及二零二四年四月四日進一步修訂。工業安全局規則包括對若干先進高效能運算晶片及包含該等晶片的電腦商品實施額外控制的措施，以及針對最終用於超級電腦的開發或生產的出口管理條例規定的產品、中國若干類型的先進半導體或運往中國製造符合特定要求的集成電路的半導體製造工廠的產品的新的許可證要求，並擴大中國境內28家現有實體的許可證要求所涵蓋的外國生產產品的範圍。自出口管理條例及工業安全局規則實施以來，中國半導體製造商於採購原材料時受到出口管理條例約束而面臨困難，而供應鏈亦遭到中斷。

業 務

我們的董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，由於美國並無適用限制(包括工業安全局規則)對本集團產品的生產及出口造成直接影響：

- (i) 我們並未列入工業安全局的實體名單，該名單的實體須滿足供美國人士及公司出口、再出口及轉讓(國內)指定物品的許可證要求，且我們的客戶或供應商均未列入該實體名單上，並無對我們的客戶及供應商在美國的採購造成干擾；及
- (ii) 我們並未列入工業安全局的被拒人員名單，該名單包含不得參與出口交易的美國人士及公司實體，且我們的客戶或供應商均未被列入有關被拒人員名單，因此我們的客戶並無相關的出口管制；及
- (iii) 我們並無向任何受到美國出口管制的全面貿易禁運的國家或地區(目前包括古巴、伊朗、朝鮮、敘利亞、俄羅斯／烏克蘭的克里米亞地區以及自稱的盧甘斯克人民共和國及自稱的頓內茨克人民共和國地區)或美國財政部外國資產管制辦公室特別指定國民及受禁人員名單或美國維護的其他限制方名單上列出的個人及身份進行銷售；及
- (iv) 由於貿易戰，我們對美國的出口並無受到任何額外關稅。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，工業安全局規則主要集中於先進及高效能運算晶片及電腦商品，而非我們的主要產品(即托盤及托盤相關產品)。儘管我們為半導體產業供應鏈的參與者(作為半導體及集成電路行業上游後段功能的供應商)，惟我們的產品並非工業安全局規則的目標及直接關注點，因此不會受到直接影響。然而，倘美國及中國未能就仍然存在的各種貿易緊張局勢達成協議，兩國之間的貿易限制的程度及規模可能會升級。進一步詳情請參閱「風險因素－有關我們的業務及行業的風險－美國與中國之間的貿易戰可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」段落。

中國對美國半導體製造商實施禁令

於二零二三年五月二十一日，網信辦要求中國重要基礎設施營運商停止向於往績記錄期間為我們於美國的主要客戶之一購買產品，原因為該等產品存在嚴重網絡安全風險。在中國禁止該等位於美國的主要客戶向中國實體銷售芯片後，根據公開資料，其二零二三年收入大幅下降約49.5%。由於我們的產品與有關位於美國的主要客戶的產品需求互補，我們來自該客戶及其分包

業 務

商的收入於截至二零二三年十二月三十一日止年度下跌，繼而對期內我們的財務表現產生了負面影響。儘管在針對該主要客戶實施採購禁令後，我們仍與該主要客戶保持業務關係，截至二零二三年十二月三十一日止年度，該主要客戶應佔收入較截至二零二二年十二月三十一日止年度減少約69.5%。董事認為，中國對晶片的固有需求不會因該採購禁令而減少，且中國實體可能會調整其採購策略並向替代供應商尋求替代品。根據F&S，隨著中國公司尋求替代供應商以滿足其需求，有關主要客戶的競爭對手對其產品的需求可能會上升。市場參與者對市場變化作出反應後，我們產品的需求將恢復正常，原因為影響我們產品需求的因素並無根本性變化。此外，有關限制可能促使中國加快其加強國內半導體生產能力的工作，從而致使中國半導體製造商長期受益。

美國及中國實施的貿易限制的假設性影響分析

(i) 假設工業安全局的實體名單擴大至本集團、我們的客戶或供應商

倘實體名單範圍擴大至本集團，我們可能會面臨自美國採購的困難及／或需要以較高成本自美國採購。於往績記錄期間，我們並無向美國購買原材料或機器。我們的董事認為，該假設性情況不會對我們的營運造成任何直接不利影響。

倘實體名單範圍擴大至我們的客戶或供應商(特別是中國客戶及供應商)，我們可能會面臨(i)客戶的產品需求減少或生產及／或採購中斷，導致需求下降；及(ii)倘限制擴大至我們的生產原材料，則該等供應商的供應鏈中斷，導致可用供應減少，供應商採購成本繼而上升。

此外，倘實體名單範圍擴大至我們的中國客戶的終端客戶，我們亦可能面臨中國客戶的需求下降，原因為彼等的終端客戶對彼等產品的需求相應下降。

於往績記錄期間，本集團約27.0%、24.5%及29.1%的收入來自總部設於中國的客戶。假設實體名單擴大至所有總部設於中國的客戶，而彼等不再向本集團採購，則估計本集團的收入將分別減少約27.0%、24.5%及29.1%(即於往績記錄期間總部設於中國的客戶所貢獻的收入)。

業 務

(ii) 假設對美國半導體製造商的採購禁令擴大至總部位於美國的所有客戶

倘美國半導體製造商採購禁令的覆蓋範圍擴大至總部位於美國的所有客戶，我們可能會因總部位於美國的客戶的產品需求減少而面臨需求減少。於往績記錄期間，本集團總部位於美國的客戶收益分別約為19.7%、23.5%及17.3%。假設向美國半導體製造商採購的禁令擴大至總部位於美國的所有客戶，且彼等於往績記錄期間停止向本集團採購，則我們的收入預計將分別減少19.7%、23.5%及17.3%（即往績記錄期間總部位於美國的客戶的收入貢獻）。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就董事所知及所信，除上文所披露者外，托盤及托盤相關產品的下遊客戶概無被相關機關列入禁止向彼等購買產品的名單當中。

附註：於本分析中，鑑於所施加的貿易限制乃以實體而非地點為基礎，我們的董事認為，使用總部位於美國及中國的實體的未經審計收入貢獻（例如，與中國實體的菲律賓分支機構達成的銷售額包含在本分析中）比使用地域收入貢獻進行分析更具意義及更準確。

減輕向主要客戶實施限制帶來的潛在不利影響的措施

為盡量減少貿易戰對我們業務的潛在影響，我們將採取以下措施減輕貿易限制可能帶來的不利影響：

- (i) **擴大我們的客戶群：**本集團一直積極開拓中國及海外國家新客戶。於二零二三年十二月三十一日，本集團在全球擁有超過300個客戶，其中五大客戶於截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度分別佔我們於各年度總收入約60.9%、58.4%及54.9%，而我們於各年度的最大客戶佔相關期間的總收入約20.6%、18.9%及16.7%，顧客集中度呈下降趨勢。鑑於(i)本集團銷售網絡龐大；(ii)已取得市場肯定及悠久的往績記錄理想，董事相信本集團擴大客戶群方面並無遇任何重大障礙。
- (ii) **發展我們的業務並增強我們於東南亞市場的影響力：**誠如「業務－業務策略－於菲律賓實施載帶生產」一段所披露，本集團擬於菲律賓設立載帶生產設施。於往績記錄期間，本集團於東南亞地區表現強勁，截至二零二三年十二月三十一日止三個年度各年，來自東南亞地區客戶的收入貢獻分別約為35.6%、35.6%及36.6%。董事認為，於菲律賓設立載帶產品生產基地乃分散我們生產任何潛在集中風險的一項措施。憑

業 務

藉該新生產基地，本集團將處於更有利的地位，以於菲律賓建立一個實體，成為接觸東南亞客戶的強大力量，並於中國境外開展生產活動，以吸引該等於對中國實體實施更嚴格的貿易限制下關注多元化生產地點的客戶。

根據F&S報告，隨著電子產品的需求不斷增加，半導體行業將會持續增長，而半導體製造商通常透過其龐大的供應商及製造商生態系統迅速解決這些問題，並且有望從短期干擾中反彈。

我們的董事的意見

我們的董事認為，因網信辦的禁令而導致收入減少的負面影響為個別事件，因為該客戶被指涉及網路安全風險及國家安全，並不表明我們的其他客戶集團亦將受到類似的採購禁令。此外，根據F&S報告，半導體製造商通常憑藉其龐大的客戶群及供應商生態系統，迅速由任何短期中斷中恢復。我們的董事相信，半導體行業的整體成長及需求仍然強勁，行業參與者將於並無重大障礙的情況下由該等干擾進行調整。我們的董事亦認為，上述假設情況僅為少數情況，鑑於貿易限制並未直接施加於本集團，因此不會對本集團的業務帶來重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，鑑於本集團銷往美國的產品並無因貿易戰而徵收額外進口關稅，我們的董事認為，貿易戰並未對我們的業務造成直接影響。此外，對我們業務的間接影響可透過(i)我們擴大客戶群的措施；及(ii)因貿易戰而日益重視中國本地供應鏈的安全予以減輕。因此，我們的董事預計，我們產品的需求不會受到美國與中國之間的貿易戰的重大不利影響。

業 務

業務可持續性

概覽

儘管自我們成立以來，我們的收益整體有所增長且規模有所擴大，惟我們因半導體產業的動態性質經歷了市場波動，原因為我們的產品與半導體裝置的需求互補。截至二零二三年十二月三十一日止年度，與截至二零二二年十二月三十一日止年度相比，本集團收益下降約26.6%。董事認為，有關下降主要歸因於地緣政治局勢緊張及全球宏觀經濟低迷等因素導致半導體行業於截至二零二三年十二月三十一日止年度放緩，屬半導體行業的短期調整，預期不會長期存在。根據弗若斯特沙利文，地緣政治緊張局勢加劇供應鏈及國際合作中斷，並於二零二三年繼續影響該行業。截至二零二三年十二月三十一日止年度，中國網信辦禁止中國關鍵基礎設施營運商向我們於美國的主要客戶之一採購半導體產品，導致我們於年內的財務表現惡化。有關詳情請參閱「業務－貿易戰的發展及其對我們業務經營的影響－美國及中國最近實施的政策及限制－中國對美國半導體製造商實施禁令」一節。此外，全球宏觀經濟出現短期放緩，導致消費者支出減少、企業信心減弱。特別是，全球半導體行業的市場規模於二零二三年減少約8.1%。詳情請參閱「行業概覽－全球半導體產業市場規模」一節。

考慮(i)半導體行業的長期增長；(ii)高消費需求；(iii)對供應鏈安全的重視及有利於中國半導體裝置發展的支援政策，我們的董事認為，預計地緣政治局勢緊張及全球宏觀經濟低迷等因素導致半導體行業於二零二三年的短期調整不會產生重大長遠影響。

半導體行業長期增長

根據F&S報告，按銷售價值計算，全球半導體行業的市場規模由二零一九年至二零二三年以6.3%的複合年增長率增長，預計將以8.8%的複合年增長率由二零二四年的5,953億美元增長至二零二八年的8,327億美元，其中中國的半導體行業預計將超越其他市場。儘管出現短期下滑及調整，惟於人工智能、物聯網、6G等新興技術以及醫療、汽車等各領域更廣泛應用的推動下，全球半導體市場長遠前景仍然強勁，並呈現線性增長。根據F&S報告，在以下各項技術進步的推動下：(i)人工智能在不同行業的應用不斷增長，其將推動對更強大、更節能的處理器、加速器及

業 務

記憶體解決方案的需求；(ii)智能手機及手提電腦等消費電子產品市場的需求穩定及發展；及(iii)自動駕駛技術等汽車電子產品蓬勃發展，其需要複雜的半導體解決方案，半導體產業預計將於二零二四年反彈。因此，即使市場需求於二零二三年暫時有所放緩，我們的董事認為，半導體行業仍然保持著較高的整體增長率，且於半導體行業經歷短期調整之後，有關正面趨勢有望持續。

根據F&S報告，展望未來，隨著半導體行業繼續受益於人工智能及機器學習等先進技術的發展，後段半導體傳輸介質行業預計將由二零二四年的854.6百萬美元增至二零二八年的1,156.1百萬美元，複合年增長率為7.8%。利用不斷擴大的市場規模及需求，我們預期透過提高產能利用率以實現最佳的規模經濟，以滿足不斷增長的客戶需求。規模經濟通常會帶來較高的利潤率。隨著我們生產水平提升及實現最佳的規模經濟，我們預計經營開支(主要為固定性質的費用)於收益中所佔的比例將會下降。

高消費需求

電子產業發展亦對我們產品的市場需求產生正面影響。根據F&S報告，半導體作為各類電子產品必不可少的元素，將隨著電子終端產品的不斷發展而增長。半導體的應用深度不斷增長，例如傳感器及執行器越來越多地應用於各個領域，對人工智能賦能、5G及物聯網相關設備的需求正蓬勃發展，進而進一步推動對半導體作為必需品的需求，並因此增加對後段半導體傳輸介質的整體需求。在日常生活中，半導體裝置在消費電子產品(例如電視、電腦、手機)、汽車(如電動車)、人工智能應用(例如先進醫療、自動駕駛汽車)、工業用途(例如能源發電、太陽能板)以及航空航天及國防系統等各領域的應用明顯越趨廣泛。自二零一九年至二零二三年，全球電子市場規模由19,997億美元持續增長至21,559億美元，複合年增長率為1.9%。特別是，汽車電子行業自二零二四年至二零二八年以複合年增長率3.1%增長，將主要得益於自動緊急制動、車道偏離警告及智能停車輔助系統等先進安全系統的集成及實施，以減少車輛道路事故。在技術進步的時代，董事相信，半導體裝置的需求將會長期增加，從而繼續推動後段半導體傳輸介質的整體需求。

業 務

對供應鏈安全的重視及有利於中國半導體裝置發展的支援政策

自二零一八年七月中美貿易戰爆發以來，中國後段半導體傳輸介質行業供應鏈安全的政治重視程度日益增加，中國本地市場需求迅速增長。根據F&S報告，中國後端半導體傳輸介質的市場規模預計將於二零二四年至二零二八年以復合年增長率9.7%增長，由約79.5百萬美元增加至115.3百萬美元。中國亦已採取積極措施反擊西方國家於半導體領域對中國的打壓行為。例如，據報道，中國將透過集成電路產業投資基金籌集超過人民幣2,000億元，以加速尖端技術的發展。因此，儘管與美國有關的業務偶爾可能會受到政策及政府措施變化影響，惟本集團已採取各種措施擴大我們於中國的銷售，以減輕對我們財務表現所產生的任何不利影響，並充分利用中國市場需求的增長，包括積極擴大我們的客戶群。截至二零二三年十二月三十一日止年度，儘管由於半導體行業的短期調整導致收益及利潤整體下降，惟由於我們的中國客戶基礎擴大，與其他地區相比，我們於中國產生的收入降幅較小，約為21.2%。

董事對業務可持續性及半導體行業長期前景的看法

我們的董事認為，截至二零二三年十二月三十一日止年度的收入及盈利能力下降不會對本集團業務的可持續性產生疑問，原因如下：

- (i) 自二零零五年成立以來，我們的財務表現一直與市場表現及波動相一致，且我們憑藉其韌性及管理層的適應能力最終實現長期增長：

在全球經濟衰退以及二零一八年及二零一九年（往績記錄期間之前）中美貿易戰爆發期間半導體行業的週期性波動中，本集團因不利的市場環境而面臨材料採購困難，持續錄得淨虧損。為因應有關情況，我們的董事已成功實施應對措施，以應對外部因素造成的經濟衰退，包括但不限於(a)擴大我們於中國及全球的客戶群，以分散地緣政治緊張局勢引起的貿易限制風險；(b)擴大我們的供應商基礎，以防止材料成本突然增加；(c)改變我們的庫存政策，以應對物流安排的任何中斷；及(d)持續投資於我們的研發能力，以維持我們的競爭力。其後本集團財務表現顯著改善（即截至二零

業 務

二零年十二月三十一日止年度至截至二零二二年十二月三十一日止年度的收入大幅增長)證明本集團的基本業務模式屬穩健，在市場恢復正常情況下為有利可圖，並且為長期可持續。

截至二零二三年十二月三十一日止年度盈利能力下降乃主要由於二零二三年全球經濟下行及半導體行業的週期性波動所致。然而，儘管市場疲軟，本集團仍能維持一定的收入水平，高於截至二零二零年十二月三十一日止年度的收入約166.0百萬港元，原因為本集團的客戶基礎擴大及市場的整體長期增長。

我們認為，其往績記錄已表明本集團具有韌性，並且能夠採取有效的應對措施來應對外部因素造成的衰退。

- (ii) 我們多元化的客戶群可以減少我們無法控制的個別事件造成的影響：

除上述二零二三財年的外在經濟及市場條件外，我們的董事認為，與二零二二財年相比，二零二三財年托盤及托盤相關產品的銷售收入減少約30.3%，亦為由本集團無法控制的個別事件(即中國對我們於美國的主要客戶實施採購禁令)所造成。與二零二二財年相比，該主要客戶於二零二三財年應佔收入減少約69.5%。倘撇除有關事件的影響，本集團托盤及托盤相關產品於二零二二財年的總收入(不包括該美國主要客戶)與二零二二財年相比將輕微減少約21.3%。

同時，儘管市場下行，惟與二零二二財年相比，我們於二零二三財年的十大客戶中有兩名客戶的收入錄得增長(特別是一名位於中國的IC組裝及封裝測試機構)，其表明我們為擴大客戶基礎及深化營銷工作(特別是於中國市場)所採取的措施於保持收入來源方面取得成效。

隨著我們實施以擴大客戶群為重點的業務戰略及未來計劃，我們的董事認為，有關事件對我們未來財務業績的影響將有所減弱。

- (iii) 我們並不知悉有任何結構性因素，包括但不限於半導體行業供應鏈中托盤及托盤相關產品的替代品及／或可行替代品，或市場上出現新的主要競爭對手，從而大幅降低我們於後端半導體傳輸介質行業的市場份額或損害對我們產品的需求。

業 務

(iv) 於往績記錄期間，本集團並無終止與其主要客戶的業務關係

我們的董事亦認為，基於以下觀察，本集團財務表現大幅惡化的風險微小：

- (i) 根據本集團的收入報告，本集團於二零二四年第一季度的收入與二零二三年第四季度相比略有下降。考慮到農曆新年假期的影響，每年的第一季度通常為中國製造企業的淡季，以及考慮到工作日的差異，每年的第四季度通常為半導體行業的旺季，因此我們的董事認為二零二四年第一季度的收入水平與二零二三年第四季度的營運表現相若。其後，於二零二三年十二月三十一日及二零二四年三月三十一日，本集團已收到托盤及托盤相關產品的採購訂單分別約為1.7百萬件及1.8百萬件，顯示二零二四年第二季度的財務業績與二零二四年第一季相比預期將不會進一步惡化。
- (ii) 在市場繁榮的情況下，本集團通常會收到更多客製化產品訂單。本集團於二零二三年上半年、二零二三年下半年及二零二四年第一季度分別推出58款、36款及23款額外客製化產品。與二零二三年上半年相比，二零二三年下半年新客製化產品數量的增長速度有所放緩，其與半導體行業的暫時放緩屬一致。然而，於二零二四年第一季度，新客製化產品數量的增長率高於二零二三年下半年，表明二零二四年市場對客製化產品的興趣相對較高。

展望未來，本集團將積極採取適當措施，確保業務增長及長期盈利能力。詳情請參閱下文「提升盈利能力的措施」各段。

提升盈利能力的措施

本集團一直採取各種措施把握市場增長及提升盈利能力，包括(i)持續進行銷售及營銷工作，積極擴大客戶基礎，(ii)透過促進生產流程自動化提高生產效率以及(iii)透過採取研發措施擴大我們的產品範圍。

截至二零二三年十二月三十一日止年度，儘管市場氣氛冷淡，本集團繼續策略性地進行研發以及銷售及營銷工作，以把握半導體行業的整體長期增長，並為市場反彈做好準備。我們擬進一步致力於產品開發，以鞏固我們的市場地位，並推出具競爭力的優質產品，以滿足客戶的需求。作為擴大我們於中國市場焦點的舉措，我們於截至二零二三年十二月三十一日止年度在上海

業 務

設立分支辦事處，以滿足擴大中國客戶基礎的需求。上海優博自二零二四年一月一日起開始營運。自二零二四年一月一日起及直至二零二四年三月三十一日，其已吸引三名於中國的新客戶，為本集團貢獻收入約人民幣25,000元。該金額相對較小，原因為該等新客戶一直與我們進行資格審核程序，惟尚未向我們下達大量訂單。然而，董事相信上海優博屬重要工具，將有助於加強我們的銷售及營銷工作以及促進本集團的載帶於中國的銷售。我們亦將繼續努力加強客戶黏性，透過更頻繁地拜訪客戶以了解他們的需求，由銷售代表提供本地技術支持，為新訂單的客戶準備免費模具樣品，並保持我們的生產規模及品質以維護客戶信心。

我們認為，透過我們於銷售及營銷方面的持續努力、對研發的投入以及品牌知名度及客戶忠誠度的加強，我們將能夠提升我們的盈利能力並把握後段半導體傳輸介質行業的長期增長。

我們亦已實施額外措施以應對半導體行業的週期性低迷，包括(i)專門的員工積極監控與半導體行業相關的國際法規的變動，使我們能夠主動調整我們的營運，以應對不斷變化的監管要求；及(ii)加強收集有關半導體行業供需動態的市場資料，確保符合市場趨勢及客戶需求。

我們亦擬加強與主要供應商的合作，以獲得更優惠的定價安排，並實施營運效率舉措，以改善資源分配並盡量地降低成本。我們期望透過持續實施上述措施，於不久的將來進一步改善我們的財務表現。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團已合共註冊六個商標，其中兩個於香港註冊，三個於中國註冊及一個於台灣註冊。此外，本集團已於中國、美國及香港註冊合共15個專利。

有關知識產權(董事認為對我們的業務及營運而言屬重大)的詳情載於本文件附錄四「B.有關本集團業務之更多資料—2.知識產權」一節。董事相信，本集團已申請註冊或已註冊所有對業務及營運屬必要及重大的知識產權。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及侵犯他人的知識產權或他人侵犯我們的知識產權，而會對我們的業務產生重大不利影響，我們並無涉及任何有關侵犯知識產權的法律訴訟。

獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們就業務獲頒發以下獎項及認可：

獲獎年份	實體	獎項／認可	頒獎機構
二零二零年一月二十七日	優博創新微機電	ISO 9001:2015	英國標準協會
二零二一年二月二日	優博實業	ISO 45001:2018	Intertek Certification Limited
二零二二年一月十九日	優博實業	ISO 9001:2015	Intertek Certification Limited
二零二二年一月十九日	優博實業	ISO 14001:2015	Intertek Certification Limited

競爭

根據F&S報告，全球後段半導體運輸媒介行業為集中的市場，少於30名市場參與者，且頂級市場參與者佔大部分市場佔有率。有關市場架構背後的原因主要為半導體器件價值高，令印刷電路板組裝廠的運輸媒介缺陷成本高，因此傾向於向聲譽良好的市場參與者採購，不會因定價更具競爭力的產品犧牲質素。後段半導體運輸媒介行業的主要競爭因素為就提供優質產品及良好聲譽與知名的半導體製造商建立長期關係的能力，以及迅速解決客戶需要的能力。我們於二零二三年在全球後段半導體運輸媒介行業中的托盤及托盤相關產品製造商中取得排行第三的公司的地位，佔8.4%的市場佔有率。

業 務

鑑於後段半導體運輸媒介行業持續擴充，我們相信，我們將能夠在此盈利市場中，憑藉我們的市場地位、穩健的行業聲譽、廣泛的產品組合、與知名公司的長期關係以及全球分銷及支援取得更高市場佔有率。

有關行業競爭環境給我們的競爭優勢的進一步資料，請參閱本文件「行業概覽」一節及本節「競爭優勢」一段。

員工

於最後實際可行日期，我們有約403名全職員工，當中31名、369名及三名分別位於香港辦事處、中國辦事處及生產廠房及新加坡辦事處。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分的全職員工人數：

	香港辦事處	中國辦事處及 生產廠房	新加坡辦事處
銷售、市場推廣及客戶服務	7	7	3
製造	3	242	—
研發及材料工程	3	28	—
質素保證	—	28	—
管理	4	—	—
財務	8	7	—
行政及營運支援	4	55	—
資訊科技支援	2	2	—
	<u>31</u>	<u>369</u>	<u>3</u>
總計	<u>31</u>	<u>369</u>	<u>3</u>

薪酬

我們已與員工訂立書面僱傭合約。我們提供的薪酬待遇包括基本薪金、超時薪金及表現相關花紅（銷售員工為佣金率或生產員工為計件工資）。就中國員工而言，我們亦提供法定社會保險供款及（如適用）住宿及膳食。我們的薪酬待遇整體由表現主導，管理層會每年審閱及評估員工表現。董事相信，本集團的薪酬待遇在市場上具有競爭力。

業 務

培訓及招聘

我們已致力為員工提供全面培訓，以加強歸屬感及工作奉獻精神。新員工須參與我們的迎新活動，並會獲提供員工手冊，當中載有行為守則及保密義務。我們鼓勵現任員工參與本集團提供的定期培訓計劃。除內部培訓外，我們亦安排員工參與監管機構舉辦有關安全教育的外部培訓。

我們一般透過於招聘網站發佈網上廣告或招聘活動招聘員工。就管理層職位而言，我們亦會委聘職業介紹所進行招聘。

員工福利及關係

為香港僱員提供保險

本集團已購買各類保險，包括但不限於：(i)強制性公積金計劃條例(香港法例第485章)為香港僱員規定的強制性公積金；(ii)僱主責任保險，通常涵蓋員工的死亡或工傷；(iii)公共責任保險，承保與我們的業務有關的人身傷害、財產虧損或其他意外事件造成的損害賠償的法律責任；及(iv)董事及高級主管責任保險。

為中國僱員繳納社會保險及住房公積金

我們嚴格遵守中央及地方政府的基本福利政策，根據《中華人民共和國社會保險法》規定，為中國僱員繳納、基本社會保險(包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險)以及住房公積金。

於往績記錄期間，本集團有關於社會保險及住房公積金供款的不合規事件。有關詳情，請參閱本節「法律合規、牌照及許可－法律合規」一段。除本段及上述段落披露者外，董事根據中國法律顧問的意見，已確認於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已於所有重大方面遵守中國相關勞動及社會保險法律法規，經相關政府主管部門確認，並無任何中國政府機關就任何勞動及社會保險事宜對本集團施加罰款。

業 務

考慮到我們目前的業務及現行行業慣例，我們的董事相信，我們目前的保單充足，且上述保單的承保範圍符合行業標準。

除為僱員維持充足的保險政策外，我們亦為僱員提供有競爭力的薪資待遇。於假期期間，我們亦提供額外的假期及／或獎金及津貼。我們定期為僱員舉辦社交聚會及活動，以鼓勵僱員之間的和諧關係，並推廣團隊精神。

在中國附屬公司當中，優博實業及優博創新微機電已根據相關中國法律法規成立工會，以保障員工的勞動權利及權益。優博實業及優博創新微機電目前的工會法人資格證書有效期分別直至二零二七年三月及二零二四年九月。

於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大勞資糾紛導致的營運中斷，亦無員工提出對業務產生重大不利影響的投訴或索償。董事相信，我們已與員工建立良好關係。

物業

於最後實際可行日期，我們於新加坡有一項租賃物業、於香港有一項租賃物業及於中國有八項租賃物業。

新加坡租賃物業

於最後實際可行日期，我們於新加坡租賃以下物業：

地點	物業用途	租期	租金	概約總建築面積 (平方米)
Ruby Industrial Complex, 80 Genting Lane, #04-01F Singapore 349565	銷售辦事處及 電話中心	一年，直至 二零二四年 十月三十一日	每月租金為600.14新 加坡元	16

業 務

香港租賃物業

於最後實際可行日期，我們於香港租賃以下物業：

地點	物業用途	租期	租金	概約總建築面積 (平方米)
新界 荃灣 海盛路9號 有線電視大樓 35樓8室	總部及香港 主要營業 地點	兩年，直至 二零二四年 六月三十日 <i>(附註)</i>	每月租金為38,000.00 港元	256
新界 荃灣 海盛路9號 有線電視大樓 38樓8室	辦公室	自二零二三年 十月二十一日 起及直至 二零二六年 六月三十日	每月租金為42,500.00 港元	256

附註：於最後實際可行日期，我們已開始與業主就重續租賃協議進行磋商，且業主已表示願意與我們重續相關租賃協議。

中國租賃物業

於最後實際可行日期，我們於中國租賃以下物業：

編號	地點	物業用途	租期	租金	概約總建築面積 (平方米)
1.	中國 廣東省 東莞市沙田鎮 成田路17號 1號樓(「物業A」)	生產廠房及 宿舍	三年，直至 二零二四年 十二月三十一日	每月租金為 人民幣123,681元	8,407
2.	中國 廣東省 東莞市沙田鎮 明田工業區 H座(「物業B」)	生產廠房	三年，直至二零 二四年十二月 三十一日	每月租金為 人民幣16,870元	847

業 務

編號	地點	物業用途	租期	租金	概約總建築面積 (平方米)
3.	中國 廣東省 東莞沙田鎮 與洲路68號 信鴻灣區 智谷1號 1204及1205室	倉庫	五年，直至 二零二七年七月 十二日	每月租金為 人民幣66,402 元，每36個月的 租金增幅為10%	3,905.97
4.	中國 廣東省 東莞市厚街鎮 環岡村 白山頭地段 B棟及C棟	生產廠房及 倉庫	十年，直至 二零二八年一月 二日	每月租金為 人民幣264,117 元，每36個月的 租金增幅為10%	12,973
5.	中國 廣東省 東莞沙田鎮 紫薇銀座 2棟2302室	住宅－員工 宿舍	一年，直至 二零二四年十月 三十一日	每月租金為 人民幣2,500元	95.04
6.	中國 廣東省 東莞市沙田鎮 東港城花園 2D座 901單位	住宅－員工 宿舍	一年，直至 二零二四年六月 十四日 <i>(附註)</i>	每月租金為 人民幣2,100元	109
7.	中國 廣東省 東莞市沙田鎮 東港城花園 3B座301房	住宅－員工 宿舍	一年，直至二 零二四年十月 三十一日	每月租金為 人民幣2,000元	108
8.	中國 廣東省 東莞市沙田鎮 東港城花園 一期1棟 E座901單位	住宅－員工 宿舍	20個月，直至二 零二四年十月 三十一日	每月租金為人民幣 2,250元	125

業 務

編號	地點	物業用途	租期	租金	概約總建築面積 (平方米)
9.	中國 廣東省 東莞市沙田鎮 東港城花園 二期12棟 601單位	住宅－員工 宿舍	兩年，直至 二零二五年十二 月三十一日	每月租金為 人民幣2,100元	113
10.	中國 廣東省 東莞沙田鎮 紫薇銀座 2棟1905室	住宅－員工 宿舍	一年，直至 二零二五年 三月九日	每月租金為 人民幣2,500元	123
11.	東莞市民田村 地塊	泊車	47個月，直至 二零二六年 六月十五日	每月租金為人民幣 28,000元	1,850
12	中國 廣東省 東莞沙田鎮 興洲路68號 信鴻灣區 智谷1號901室	倉庫	一年，直至 二零二四年 九月十五日	每月租金為人民幣 18,438元	1,418.3
13	中國 上海 徐匯區 徐虹中路20號 2號樓 3樓2306室	辦公室	三年，直至 二零二七年 一月三十一日	每月租金為人民幣 15,664.58元	103

附註：於最後實際可行日期，我們已開始與業主就重續租賃協議進行磋商，且業主已表示願意與我們重續相關租賃協議。

物業A及物業B乃租自我們的控股股東鄧氏家族間接非全資擁有的公司成田置業。除物業A及物業B外，所有餘下物業均向獨立第三方租賃。有關向成田置業租賃物業的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

業 務

於最後實際可行日期，我們並無賬面值佔我們總資產15%或以上的單一物業，因此，根據GEM上市規則第5.01A條，我們毋須於本文件內加入任何估值報告。根據《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條關於公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定，該段要求對所有土地或建築物的權益作出估值報告。

與許可用途不一致

我們目前使用物業B作為我們生產MEMS及傳感器封裝的生產基地，而建築物所有權證書所允許的用途為食堂。經我們的中國法律顧問告知，物業B所建土地的土地使用權為工業用途，且將物業B用作生產場地不違反規定的土地使用權，但與建築許可證用途不符，其說明須用作「食堂」。誠如我們的中國法律顧問所告知，鑑於上述不一致情況，本集團已委任建築代理就更改物業B許可用途為「工廠」用途編製必要的申請文件。於最後實際可行日期，出租人已向有關部門啟動申請程序。預計將於二零二四年年底前收到有關當局的回覆。如未能獲得相關部門的批准，則存在本公司可能無法繼續使用B物業作為生產場地的風險。於最後實際可行日期，我們並無收到對我們佔用及使用物業B的權利的質疑。中國法律顧問認為，無法使用該物業的可能性較小：

- (i) 目前用途與土地使用權證許可用途一致；
- (ii) 東莞市住房和城鄉建設局已發出證書，確認優博創新微機電就物業B作為工業車間的消防驗收備案提交申請文件已完成及獲批准備案；
- (iii) 並無對優博創新微機電提起或施加行政訴訟；
- (iv) 優博創新微機電已與B物業的業主聯絡，以申請更改物業B的使用許可。董事認為，如實際土地用途與允許的土地用途不一致導致我們無法繼續租賃，因此需要將我們MEMS及傳感器封裝的生產設施搬遷至其他地方，我們可在物業A及厚街生產廠房重新安排生產空間，故物業A的部分成型機將搬遷至厚街生產廠房，以於物業A騰出更多空間容納優博創新微機電生產設施。上述安排將不會對我們的業務及財務狀況以及擴充計劃產生任何重大不利影響。

業 務

未有登記租賃物業

根據適用的中國法律及法規，物業租賃合約須向相關中國政府機構登記。於最後實際可行日期，我們已就上述第1至2項租賃物業提交兩份租賃合約以進行登記，有待相關地方當局回覆。就「中國租賃物業」段內第3、4及12項租賃物業而言尚未完成登記。因缺少房屋權屬證書，故無法辦理房屋租賃合約登記。就「中國租賃物業」段內第13項租賃物業，因業主未有提供我們完成註冊所需的文件，故無法完成辦理房產租賃合約登記。據中國法律顧問所告知，根據中國法律，缺乏登記的租賃合約不會影響租賃合約的有效性，本集團有權佔用及使用所有租賃物業。中國法律顧問進一步告知我們，相關場所所在的中國政府直轄市、市及縣的建設(房地產)主管部門要求的規定時限內登記租賃，否則可能對未登記的各項租賃處以最高人民幣10,000元的罰款。未能完成我們所租賃物業的租賃登記的估計最高罰款將為人民幣60,000元。我們的董事認為，且我們的中國法律顧問同意，罰款將不會對本集團的業務及財務狀況造成任何重大不利影響。我們的中國法律顧問進一步告知，儘管第3、4及12項的租賃物業缺少房屋權屬證書，惟上述各項租賃物業的業主已取得相關土地使用權證。有關租賃物業的相關建房申請及審批程序亦已經完成，並可交付使用，不影響我們對上述租賃物業的佔用。

有關向鄧先生租賃上述物業的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

於往績記錄期間過往未能取得集體業主的同意及完成建築施工許可證的申請

於往績記錄期間，優博實業於中國廣東省東莞市沙田鎮租賃一塊土地用作倉庫。上述倉庫位於一塊擁有集體建設用地使用權的土地上。向倉庫的出租人轉移土地使用權需要取得該土地集體業主2/3的同意。我們的中國法律顧問告知我們，未經2/3的所有集體業主的同意，有關土地的土地使用權轉讓可能需要根據自然資源管理部門的命令進行整改。我們的中國法律顧問表示，優博實業作為承租人，不承擔地方當局罰款及處罰的風險。此外，優博實業已與出租人就提前於二

業 務

零二二年七月三十一日終止該物業的租賃合約簽訂終止合約，並已結清所有租金及將該物業歸還予出租人。據我們的中國法律顧問所述，有關終止合約屬有效，並已適當履行，且來自當地機構的罰款及處罰風險極小。

保險

本集團投購各種保險，以涵蓋業務營運，我們會不時評估保單是否充足。本集團投購的保單包括公共責任、員工補償、業務中斷、關鍵人員及財產一切險等。此外，根據相關中國法律法規，我們須為僱員的社會保障保險及住房公積金作出供款。有關進一步詳情，請參閱本節「員工」一段。

我們已就二零二一年三月十九日發生的沙田倉庫火災對財產一切險保單作出6.1百萬港元的保險索償，優博實業與保險公司之間已於二零二一年十二月二十九日結清有關索償。除上文披露者外，我們並無提出或受任何重大保險索償所限。

鑑於上文所述，董事認為保險涵蓋範圍屬充足，並符合行業標準。

健康及職業安全

我們已就員工的健康及職業安全訂立一系列內部政策及手冊。我們的生產廠房有安全主任駐守。我們已制定安全指引已盡量降低生產過程中工作相關意外及受傷的風險。詳細指引(包括適當保護工作裝備、使用設備及機器前進行的檢查、設備及機器操作手冊以及報告及處理工作相關意外及受傷的程序)納入內部安全政策及手冊。此外，我們工作安全為員工提供定期培訓計劃，作為加強工作場所安全的持續措施。

我們已引入報告及處理意外的標準程序。於意外發生後，員工會向相關生產團隊組長報告，有關主管會通知主管及部門經理處理個案。生產團隊組長須根據標準範本提供意外詳情，以供人力資源經理審閱及批准。人力資源經理負責評估意外的影響，並批准後續病假及賠償。

業 務

下表載列於往績記錄期間本集團已呈報的工作相關意外及意外率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零二一年	二零二二年	二零二三年
已呈報的工作相關意外數目	3	零	零
本集團的意外率 ^(附註)	0.7%	零	零

附註：本集團的意外率按所呈報意外數目除以相關期間結束時之生產員工總數計算。工作相關意外為本集團員工在進行體力勞動時遭受的輕微人身傷害及長期暴露於噪音環境下造成的輕度聽力損失，對本集團並無重大影響。

誠如我們的中國法律顧問告知，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無因任何違反適用職業健康及工作安全法律或法規而被政府機關懲處任何重大罰款／處罰。

COVID-19疫情爆發對我們業務的影響

COVID-19疫情已經在全球蔓延。COVID-19具有高度傳染性，並在中國及其他國家導致死亡。於二零二零年一月三十日，世界衛生組織宣佈COVID-19爆發為國際關注的突發公共衛生事件，其後於二零二零年三月十一日將COVID-19定性為大流行病。中國當局已採取各種措施，例如對居民及旅客進行強制隔離、封鎖部分城市以及在中國春節假期後將業務單位的運營推遲至二零二零年二月中旬。

由於東莞地方政府實施限制，我們的沙田生產廠房於二零二零年二月初暫停營運逾一週。由於Omicron於二零二二年三月在東莞爆發，我們位於東莞受COVID-19影響的地區的兩間生產廠房的生產活動於二零二二年三月十五日至二零二二年三月二十一日被限制至最高50%。

儘管我們的業務營運於二零二零年二月初及二零二二年三月暫時受到COVID-19所影響，但與二零二零年同期比較，本集團仍能夠於截至二零二一年十二月三十一日止年度達致整體收益增長及毛利率增加。於二零二二年十二月及二零二三年一月，中國政府逐步放寬對商業及社會活動的限制措施，並重新開放邊境。

業 務

沙田倉庫火災的影響

於二零二一年三月，我們的沙田倉庫因發生短路而引起火災，但並無人員傷亡。鑑於該火災，本集團於截至二零二一年十二月三十一日止年度錄得存貨虧損約7.7百萬港元。我們的沙田倉庫亦自火災起自願暫停運作。東莞市消防救援支隊沙田大隊已發出火災事故認定書，當中釐定火災並非因本集團的任何疏忽造成。沙田倉庫已於火災後停止運作。我們已租用另一個設有更先進消防安全設施的場地代替沙田倉庫。

儘管因火災而暫停營運，惟本集團的業務營運及財務表現並無受火災影響，原因為(i)並無發生延遲交付產品的情況，原因為本集團以其他倉庫的現有存貨履行客戶的採購訂單；(ii)厚街生產廠房於二零二一年投產，且其他倉庫可代替沙田倉庫提供存貨儲存空間；(iii)截至二零二一年十二月三十一日止年度，本集團因火災而自保險公司收到賠償約6.1百萬港元。

於火災後，本集團已採納經改進的內部控制措施，以避免類似事件再次發生，包括改善防火設施，例如在生產廠房的工作站安裝灑水系統、實施緊急準備及應對管理程序，並制定緊急應該演習計劃。

環境、社會及企業管治

管治

我們瞭解我們在環保及社會責任方面的責任，並意識到與氣候有關的問題可能對業務營運造成影響。我們承諾於[編纂]後遵守環境、社會及管治(「ESG」)報告規定。我們已按照GEM上市規則附錄C2的標準制定ESG政策(「ESG政策」)，該政策概述(其中包括)(i)ESG事項的適當風險管治，包括與氣候有關的風險；(ii)識別主要利益相關者及與彼等溝通的渠道；(iii)ESG管治架構；(iv)ESG策略制定程序；(v)ESG風險管理及監測；及(vi)識別關鍵績效指標(「關鍵績效指標」)、相關測量及緩解措施。

業 務

我們的ESG政策亦載有各方在管理ESG事宜過程中各自的責任及權力。董事會整體負責監督及確定影響本集團的環境、社會及氣候相關的風險及機會，制定及採納本集團的ESG政策及目標，根據ESG相關目標每年檢討本集團的表現並調查變動的原因，適當修改ESG策略以適應本集團的未來發展及業務策略。

董事會已成立ESG工作小組，由總經理及多個部門主管組成，包括但不限於財務部、研發部以及材料工程部、生產部以及行政及營運支援部。ESG工作小組支援董事會實施協定ESG政策、目標及策略；參與年度企業風險評估；進行ESG範疇的重大評估以及評估本集團業務如何適應氣候變化；於編製ESG報告時向不同人士收集ESG數據；及持續監察處理本集團ESG相關風險的措施的實施情況。ESG工作小組亦負責調查目標的偏離情況，並與相關職能部門聯絡，以就有關偏離情況採取及時的糾正行動。ESG工作小組須每季度透過董事會會議向董事會報告本集團的ESG表現及ESG制度的成效。

我們也聘請了獨立第三方顧問作為我們的ESG顧問（「ESG顧問」）評估本集團的ESG風險，並於必要時向董事會提供專業建議。ESG顧問經過審慎考慮後也會於需要時向董事會提供專業的ESG建議及支持。

應對ESG相關風險的策略

本集團將至少每年進行一次企業風險評估，涵蓋本集團面臨的現有及潛在風險，包括但不限於ESG方面的風險及來自圍繞氣候變化等顛覆性力量的策略風險。董事會將評估風險並審查本集團的現有策略、目標及內部控制，並將實施必要的改善措施以緩解風險。董事會、審核委員會及ESG工作小組將繼續監督本集團的風險（包括氣候相關風險）管理方法，並作為標準營運流程的一部分，對風險進行監控，以確保在定期管理審查中採取適當的緩解措施。緩解、轉移、接受或避免風險的決定為在我們的企業風險評估過程後所得出，並直接影響該等已識別風險的緩解步驟。本集團將氣候相關問題（包括物理及過渡風險分析）納入風險評估流程及風險偏好設置。倘風險及機遇被視為重大，本集團將在策略及財務規劃過程中予以參考。對ESG相關風險以及本集團應對風險的績效進行年度審查後，我們或會適當修訂並調整ESG策略。

業 務

就ESG報告而言，董事會亦已透過不同溝通渠道進行持份者參與，以及ESG範疇的重要性評估，以根據GEM上市規則附錄C2的標準識別出對本集團及持份者而言屬關鍵的ESG範疇。進行重要性評估時，本集團意識出若干關鍵的ESG範疇，包括環境及資源管理、產品質素及產品退貨、職業健康及工作安全、知識產權保護及客戶資料私隱管理。我們已制定一套ESG政策，以降低該等範疇的風險，確保我們遵守地方法律及規例。該等關鍵ESG範疇可能會為本集團帶來各種風險及機會。本集團將繼續監察相關表現。

影響及應對ESG相關風險的緩解措施

環境及資源管理

我們的業務營運須遵守中國政府頒布的相關環境保護法律法規，其概要載於本文件「監管概覽－中國法律及規例－與環境保護有關的中國法律法規」一節。我們已實施內部環境保護措施，並已通過ISO 14001:2015環境管理體系標準認證。此外，建設任何新的生產設施或對任何現有生產項目的裝修或擴建必須遵守環境影響評估法規。就需進行環境影響評估的各項生產項目而言，我們會提交環境影響評估文件供相關中國法律法規規定的相關環境當局審批。

廢物管理

於產品的生產過程中，我們會產生噪音、廢氣、廢水及固體廢物污染物。以下載述對主要環境相關風險的主要管治措施。

- 固體廢物

我們將固體廢物分為三類：

- 可回收無害固體廢物，如封裝材料；
- 不可回收危險固體廢物，如廢活性炭及廢機油；及
- 不可回收無害固體廢物。

業 務

我們已委聘合資格第三方服務供應商收集、處理及回收廢棄材料，尤其為有害固體廢物。日常營運產生的日常生活廢物根據地方垃圾分類規定儲存，其後由地方環境及衛生部門轉送廢物處理廠。

- 廢水

於往績記錄期間，我們生產過程中產生的工業廢水全部均須由合資格第三方服務供應商按照當地適用排放規定回收。生活廢水由我們的污水淨化設備處理，確保廢水經合法處理後才排放。

- 廢氣

我們生產過程中產生的廢氣主要由紫外光解裝置、活性炭吸附設備及生物滴濾器收集及處理後，才排放至更高的大氣中。

- 噪音控制

生產設備運作過程中可能會產生噪音。我們透過在工廠大廈建設隔音牆、安裝隔音窗戶及大門，以盡量降低噪音排放。本集團採納隔音及減震措施，以降低機器及設備產生的噪音水平。

董事確認，我們已根據對我們的營運而言屬重大的中國環境法律法規取得適用的許可及牌照。更多詳情請參閱「業務－法律合規、牌照及許可－牌照及許可」。我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面遵守中國適用環境法律法規。於往績記錄期間，相關主管政府部門確認，我們並無因重大違反中國任何環境法律法規而受到行政處分、懲罰或處罰，且據董事經作出一切合理查詢後所知，並無任何中國環境政府機構就此採取有威脅或未決的行動。於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年，我們遵守適用環保規則及法規的年度成本分別為約人民幣0.7百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.6百萬元。我們主要透過購買及安裝環保設備及設施以及監管環境影響及回收有害固體廢物產生該等開支。本集團於截至二零二四年十二月三十一日止財政年度的環境合規及相關風險緩解預算為約人民幣0.5百萬元，為達成本集團未來環境相關事項目標的開支。

業 務

資源管理

作為負責任的企業公民，我們致力於提升可持續發展能力以及旨在杜絕資源浪費，以免對環境造成損害。

在我們的營運中，塑膠材料是我們生產過程中所使用的最重要的原材料，主要包括塑膠原料、回收塑膠材料、再複合塑膠材料及定製塑膠材料。在採購階段，具有環保相關認證及資格的潛在塑膠材料供應商會獲優先考慮。我們亦會應用回收自未出售的托盤及托盤相關產品製成品的塑膠材料。在生產階段，我們的研發及材料工程部擁有1)設計及開發複雜材料配方以及2)對該等配方進行成本分析的專業技巧及知識，以實現成本效益及監控浪費情況。儘管塑膠材料成本為我們銷售成本的主要組成部分，會直接隨收入變化，但我們相信，上述措施可實現旨在超逾「減少消耗」層面的塑膠材料之有效消耗，並且我們致力於將資源盡可能用得其所。展望未來，我們擬以可持續發展的方式擴充，並盡最大努力將截至二零二四年十二月三十一日止年度的塑膠材料使用水平控制於二零二三財年相關水平的90%至110%。

下表載列於往績記錄期間塑膠材料消耗的定量披露。

	截至二零二一年 十二月三十一日 止年度	截至二零二二年 十二月三十一日 止年度	截至二零二三年 十二月三十一日 止年度
塑膠材料(噸)	6,448.66	6,380.10	4,189.38
回收材料(噸)	2,377.50	2,190.74	1,396.10
密度(噸/千港元收益)	0.03	0.02	0.02

我們的能源消耗主要源自生產過程中使用機器及設備的電力消耗。電力價格波動可能影響業務成本。於二零二一年最後一季，廣東省若干地區電力供應短缺，沙田生產廠房及厚街生產廠房因電力短缺而使用發電機，導致有關期間電力成本較高。電力成本增加透過按成本加成基準釐定產品售價的方式由本集團及客戶分擔，當中參考電力成本、溢利率等，其將繼續為我們日後管理任何電力成本增加的主要方法。我們的電力消耗亦為溫室氣體排放的主要來源。我們已實施於營運過程中提升能源效益的措施，以履行我們的環境及社會責任，並減少電力成本。

業 務

ESG相關風險的指標及目標

溫室氣體(「溫室氣體」)排放與氣候變化息息相關，這為企業帶來長期風險及機遇。為更好地瞭解、量化及管理於我們的營運中與影響、風險及機遇有關的碳及氣候變化，作為ESG旅程中的第一步，計量及披露碳足跡是不可或缺的。

我們在ESG顧問的協助下根據GEM上市規則附錄C2的規定、世界資源研究所(WRI)頒布的《溫室氣體會計標準》(溫室氣體守則)與世界企業永續發展委員會(WBCSD)列出溫室氣體排放清單。溫室氣體排放主要包括日常車輛使用柴油所產生的範圍1直接排放，範圍2是指我們在生產過程中使用機械及設備所需的電力消耗而產生的間接排放，而我們價值鏈中的範圍3其他間接排放，主要產生自購買商品及服務、上游／下游運輸及配送、商務旅行、員工通勤以及其他活動類別，所有該等活動於ESG披露中均獲計入範圍3排放，而為免重複計算，我們傾向自願報告。關於範圍3其他間接排放方面，我們價值鏈中的供應商及服務提供者可能會涉及碳排放，而有關碳排放可能並不環保。為減輕我們透過第三方供應商(尤其是塑膠供應商)及服務提供者受到的間接影響，我們計劃加強ESG實踐，積極研究第三方供應商及服務提供者的碳足跡，並於評估有關供應商及服務提供者時將環保能力作為評估要素之一，以確保我們的供應商及服務提供者完全有能力進行可持續運營，並盡量將環境影響降至最低。日後篩選供應商及服務提供者時，低碳(即有環保合規歷史及環保認證證明)將為我們的首要標準，評估指標將強調對環境的影響、能源及資源的運用、可再生能源的使用以及其他減少碳足跡的創新方法。此外，我們長期以來一直鼓勵員工盡可能提高出行及通勤的能源效率。例如，我們要求員工在出差時優先選擇經濟艙。

我們深悉透過於往績記錄期間於日常營運中實施上述切實可行的措施以減少範圍3其他間接排放的重要性，我們計劃根據《氣候信息披露指引》開始相關資料的收集及計算，並參考二零二五年上半年GEM上市規則最新修訂，於我們的ESG報告中擴大範圍3其他間接排放的披露範圍。

關於氣候相關指標，資產(尤其是綜合財務狀況表中「物業、廠房及設備」及「存貨」類別下的所有項目)面臨洪水及風暴的重大風險(物理風險)。此外，綜合財務狀況表中「物業、廠房及設備」及「存貨」類別下的所有機器、模具、固定裝置、家具及設備項目均受到客戶對我們產品偏好轉變的重大影響(轉型風險)。除截至二零二四年十二月三十一日止年度預算約人民幣0.5百萬元

業 務

主要用於採購及安裝環保設備及設施以及進行與厚街生產廠房擴建相關的環境影響評估外，鑑於我們為應對氣候相關風險而採取的措施，董事預計，用於氣候相關風險及機會的資本支出、融資或投資金額並不大。有關詳情請參閱「應對氣候變化」段落。

於往績記錄期間，ESG顧問協助我們收集主要與我們於中國的業務營運有關的ESG數據載列如下：

	截至 二零二一年 十二月 三十一日 止年度	截至 二零二二年 十二月 三十一日 止年度	截至 二零二三年 十二月 三十一日 止年度
溫室氣體排放			
範圍1直接排放(噸二氧化碳當量)	278.27	42.40	29.86
範圍2間接排放(噸二氧化碳當量)	5,430.84	5,558.39	4,765.28
總量(噸二氧化碳當量)	5,709.11	5,600.79	4,795.14
密度(噸二氧化碳當量/千港元收益)	0.03	0.02	0.03
能源消耗			
柴油(千瓦時)	1,139,403.08	173,619.02	122,255.87
外購電力(千瓦時)	8,901,557.00	9,110,624.20	7,810,656.10
總量(千瓦時)	10,040,960.08	9,284,243.22	7,932,911.97
密度(千瓦時/千港元收益)	49.48	36.04	41.98
有害廢棄物(公斤)			
有害廢棄物(公斤)	2,630.00	16,506.00	10,155.00
無害廢棄物(公斤)	657,289.00	839,066.00	410,082.00
總量(公斤)	659,919.00	855,572.00	420,237.00
密度(公斤/千港元收益)	3.25	3.32	2.22

展望未來，我們計劃控制能源消耗及溫室氣體排放，目標為於截至二零二四年十二月三十一日止年度維持相關水平於二零二三財年的90%至110%。此外，我們亦計劃於截至二零二四年十二月三十一日止年度較二零二三財年減少產生3%廢棄物。為了實現上述目標，我們採取了一系列措施以減少我們業務運作過程中的溫室氣體排放以及消耗及產生的能源廢棄物，包括但不包括：

- 改進我們產品的設計以減少產生的廢棄物；

業 務

- 實施回收政策，確保收集固體廢棄物及廢水，並由合資格第三方服務供應商負責收集及回收；
- 採納綠色採購措施來管理範圍3來自上游供應鏈的其他間接排放量，優先考慮具有相關環保證書的供應商(尤其是塑膠)；
- 要求員工離開場所前關閉不需使用的燈光、機械、設備及其他電子設備；
- 使用更加節能的照明產品，例如LED照明及自動溫控空調系統；
- 就內部行政程序實施並使用網上系統，藉此減少使用紙本文件，同時透過提倡雙面列印以免浪費紙張；
- 定期檢查以及監測水管及水錶，以避免洩漏；
- 採購更加節能的電子設備，例如達到1級或2級能源標籤的電子設備；以及
- 定期檢查及維護車輛、機械及設備，以確保它們在最佳狀態下以最高能源效率運作。

本集團將繼續定期監察廢水、固體廢物的排放、噪音控制及空氣污染控制，而我們的人力資源部將繼續記錄污染物排放情況。

應對氣候變化

就可能影響我們的重大氣候變化相關影響而言，我們參考氣候相關財務披露工作小組(「財務披露工作小組」)框架評估氣候影響的程度。

潛在氣候變化風險可分類為(a)過渡風險：即遵守適用環境法律法規及嚴格環保標準產生的風險；及(b)物理風險：即急性天氣相關事件及氣候模式的長期慢性變化所造成的損害之風險。

業 務

以下為本集團識別的短期、中期及長期氣候相關風險摘要。

	風險	來源	潛在影響
短期	物理風險	— 極端天氣情況，例如洪水及暴風雨	— 因資產損毀及供應鏈中斷而導致收益減少 — 營運開支增加
長期	過渡風險	— 氣候相關規例變化 — 客戶喜好轉變	— 規例變化導致已售存貨成本增加 — 對我們的產品需求下降

為應對過渡風險，尤其是(1)不斷演變的環境及氣候監管規定及(2)客戶偏好的轉變可能導致負面財務影響，如增加我們的環境合規成本和由於對我們產品的需求減少而導致收益減少，因此，我們已採納一系列措施，盡量降低環境污染及不符合適用環境法律法規的風險。有關詳情請參閱本節「環境及資源管理」分節。

就物理風險(例如極端天氣事件增加或會令正常業務營運中斷、破壞機器及設備或切斷供應鏈)而言，本集團已實施多項緊急應對機制，並已針對天然災害投購充足保險，以避免潛在損失。詳情請參閱「業務－保險」。

業 務

客戶數據私隱管理

維護客戶資料(例如其產品設計、與本集團的交易記錄及其員工聯絡資料)保密為我們的首要任務之一。我們已實施旨在確保我們的員工正確處理客戶資料的數據保護政策。為保障客戶資料的安全性及系統的數據完整性，我們已採納各種嚴格的數據安全實踐及技術以保護有關數據。我們已制訂合適的專門及組織性措施以克服潛在數據安全風險。在我們所作的努力中，我們採取下列措施以確保我們的數據安全實踐為可靠且超乎必要的範圍。

- 數據加密。我們加密我們的數據以保護我們的業務運營產生的數據免被攔截及／或篡改。
- 數據系統升級。我們及時並定期更新我們的操作系統，以防範網絡攻擊、黑客及其他安全攻擊。
- 限制資料存取。基於整體資訊科技基礎設施及對查閱資料的限制，我們的員工只能在獲得適當授權的情況下查閱資料。
- 資料備份。為保障我們客戶信息的安全及我們系統的數據完整性，數據受定期備份的保護。

業 務

社會事宜

我們已採納有關薪酬及解僱、平等機會、多元化、反歧視以及其他待遇及福利的政策。更多詳情請參閱「業務-員工」。我們致力於建立多元化及共融的工作環境。下表載列於二零二三年十二月三十一日我們在中國按性別及年齡劃分的員工結構：

	員工人數	佔總人數百分比
按性別		
男性	214	56
女性	171	44
總人數	<u>385</u>	<u>100</u>
按年齡組別		
30歲或以下	64	17
31至40歲	125	32
41至50歲	123	32
51歲或以上	73	19
總人數	<u>385</u>	<u>100</u>

有關我們已識別的其他關鍵ESG範疇(即產品質素及產品退貨、職業健康及工作安全以及保護知識產權)的討論，請參閱「業務-質量控制」、「業務-客戶-產品缺陷及更換」、「業務-健康及職業安全」及「業務-知識產權」。

總括而言，我們非常重視ESG管理，亦明白有效及高效率的ESG管理需要持續努力及投資以及不同部門及附屬公司的貢獻。我們致力於進一步改進環境及社會數據指標。此外，我們計劃於二零二五年上半年根據GEM上市規則附錄C2的標準編製及發佈首份ESG報告，當中將包括更多定性及定量ESG資料及分析。

業 務

法律合規、牌照及許可

法律合規

於往績記錄期間，本集團並無為員工就社會保險計劃及住房公積金付款或作出全額供款。進一步詳情載於下文。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉有關適用法律及規例可能對我們的業務、前景、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何重大不合規事件或系統性不合規事件。

A. 涉及中國附屬公司的不合規事件

業 務

序號	不合規事件	不合規事件的主要原因	法律後果、潛在的最高罰款和其他金融負債	已採取/將予採取的糾正行動	防止不合規事件再次發生的內部控制措施
1.	<p>於往績記錄期間，本集團於中國的附屬公司未能按中國法律規定為其僱員繳付或足額繳付社會保險計劃及住房公積金。</p>	<p>發生不合規事件主要是由於我們的一部分僱員要求我們不為其支付或全額繳納社會保險；及(ii)我們提供住房補貼或宿舍，而非繳納住房公積金。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及其他相關的中國法規，對於二零一一年七月二日之後未繳納的社會保險費，相關政府機構可要求公司於規定時間內繳納該費用；同時對逾期未繳納的公司處以額外罰款，罰款標準為自該社會保險費逾期之日起計算的每日0.05%。倘未於規定期限內繳納社會保險，本集團可被處以罰款不足金額一至三倍的罰款。根據《住房公積金管理條例》規定，有關住房公積金管理中心可要求未按規定繳納住房公積金的公司於規定期限內繳納；為此，住房公積金管理中心可申請法院命令強制執行該供款。</p>	<p>經董事評估，截至二零二零年及二零二一年十二月三十一日止兩個年度，我們少付社會保險供款及住房公積金供款的金額分別約為864,000港元及2,464,000港元。因此，我們與申報會計師同意我們的財務報表中分別就截至二零二零年及二零二一年十二月三十一日止兩個年度的社會保險計劃及住房公積金供款的估計不足數額計提864,000港元及2,464,000港元的撥備。我們承諾，一旦接獲地方政府通知，我們將盡快補足社會保險及住房公積金供款以滿足相關規定。如有關部門要求我們支付過往拖欠的社會保險及住房公積金繳款，或任何滯納金或罰款，而規定不足以支付，湯先生已承諾全額賠償我們的任何差額。</p>	<p>為預防有關不合規事件再次發生，(i)我們已就社會保險及住房公積金供款採納相關內部控制政策；(ii)我們已指定人力資源部門人員密切監察持續遵守有關社會保險及住房公積金供款法規的情況，並監察實施情況；(iii)人力資源部門負責監察向社會保險及住房公積金供款的狀況，以確保我們已根據適用法律法規及時為僱員作出該等供款。供款紀錄由人力資源部門妥善存檔及保留；(iv)我們將就相關法律法規的最新進展為董事及高級管理層安排定期培訓；及(v)我們將繼續就僱員社會保險及住房公積金供款是否符合適用中國法律法規訂明的標準與僱員溝通。</p>
				<p>根據我們的中國法律顧問與提供確認的主管機構東莞市人力資源和社會保障局(該局)進行的諮詢，根據該局於二零二二年四月十四日所發出的確認以及東莞市住房公積金管理中心於二零二二年四月十二日發出的確認，本集團於二零二零年一月一日至二零二二年三月三十一日期間未因少繳社會保險計劃及住房公積金供款而受到任何處罰。本集團亦取得東莞市社會信用體系建設諮詢諮詢小組辦公室的確認二零一七年四月二日至二零二二年二月八日期間，本集團未因少繳社會保險及住房公積金而受到處罰。經我們的中國法律顧問確認，東莞市社會信用體系建設諮詢諮詢小組辦公室為提供該等確認的主管機關。</p>	<p>以下載列加強措施：(i)我們要求僱員於簽署僱員合約後三十日內申請社會保險及住房公積金供款；(ii)向社會保險/住房公積金付款前，我們會每月提交相關申請，供人力資源部門及財務部門批准，以確保供款金額符合法律規定；(iii)我們會密切監察持續遵守社會保險及住房公積金供款相關法規的情況，並監察實施情況；(iv)我們會安排法律部門為董事及高級管理層提供相關法律法規最新進展的年度培訓；(v)我們會繼續就僱員社會保險及住房公積金供款是否符合適用中國法律法規訂明的標準與僱員溝通；及(vi)我們會監察規則及法規(包括社會保險及住房公積金供款規定)的任何更新或變動，並採取必要行動遵守法律規定。我們會於必要時諮詢相關外聘專業人士。</p>
				<p>為重新遵守規定，及根據我們的中國法律顧問於編纂過程中的建議，我們立即着手糾正該不合規行為，自二零二二年一月一日起全額繳納社會保險及住房公積金。我們的董事並無直接或故意參與違規行為。根據我們的中國法律顧問與該局或其下屬單位調查、處罰或責令支付少繳社會保險計劃。我們的中國法律顧問認為，根據上述諮詢，我們就該不合規事件受到任何行政處罰的風險極低。基於上述情況，我們的董事認為，該不合規事件不會對我們的財務狀況及業務營運造成任何重大不利影響。</p>	

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何針對本集團或附屬公司現任董事提出的任何起訴，彼等任何一方亦無就上文披露的不合規事件被處以任何罰款。根據彌償契據，控股股東已不可撤銷地承諾，共同及個別地就本集團因上述不合規事件導致或與之相關的任何損失及／或罰款而直接或間接蒙受盡產生的所有索賠、訴訟、要求、法律程序、判決、損失、責任、損害賠償、成本、收費、費用、開支、罰款及罰金為本集團提供全面彌償。有關控股股東提供彌償的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「E.其他資料－稅項及其他彌償保證」一段。

經考慮本節所披露導致不合規事件的事實及情況，以及本集團減少不合規事件再次發生的機會的加強內部控制措施後，董事認為及獨家保薦人同意，(i)我們已根據GEM上市規則的規定訂有充分有效的內部控制程序；及(ii)過往的不合規事件不會影響董事根據GEM上市規則第5.01及5.02條擔任上市發行人董事的合適性，以及本公司根據GEM上市規則第11.06條上市的合適性。

牌照及許可

於最後實際可行日期，本集團已取得以下牌照：

牌照	持有人	發出機構	涵蓋的工作		
			類別	發出日期	屆滿日期
《海關進出口貨物收發貨人備案回執》	優博電子包裝	中國東莞海關	進出口貨物收發	二零二一年八月十三日	不適用
《海關進出口貨物收貨人備案回執》	優博實業	中國東莞海關	進出口貨物收發	二零一九年十二月二十五日	不適用

業 務

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得進行業務營運所有重大方面的所有必要牌照、批准、許可及登記。

訴訟及潛在索償

我們於日常業務過程中或會不時涉及法律、仲裁或行政程序。於最後實際可行日期，我們並無涉及任何我們認為會對財務狀況或營運業績造成重大不利影響的實際或未決法律或仲裁程序。具體而言，我們並無涉及第三方已向本集團提出或知會本集團並針對我們(反之亦然)的任何重大索償或行政處分。

於最後實際可行日期，董事並不知悉任何正在進行或未決並針對本集團的訴訟、仲裁請求，而可能會對我們的財務狀況或營運業績產生重大不利影響。

風險管理及內部控制

風險管理

董事會的責任為於任何時候監察並確保我們維持穩健及有效的內部控制及風險管理系統，以保障股東的投資及我們的資產。

在我們的營運過程中，我們面臨各種風險，有關詳情載於本文件「風險因素」一節。鑑於本集團面臨潛在風險，在董事會監察及管理與我們的業務營運相關的整體風險同時，我們亦設立審核委員會，以審查及監督本集團的財務報告程序、風險管理及內部控制系統。有關審核委員會的職權範圍及責任的詳細描述，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事委員會－審核委員會」一節。

此外，我們已制定及採納各種有關我們業務風險管理的措施及程序，例如(i)對整體業務運營進行風險評估及監控；(ii)財務報告及披露；(iii)生產；(iv)現金管理及庫務；及(v)遵守適用的稅收、環境保護及財產使用的法律法規的程序。管理層亦不時定期監察實施該等措施及程序的情況，以確保風險控制系統穩健有效。

業 務

內部控制

於籌備[編纂]時，我們已委聘一名外部內部監控顧問於二零二一年十一月二十九日至二零二一年十二月二十四日對我們的內部監控系統進行評估，並於二零二二年二月二十二日至二零二二年四月五日進行跟進審查，並審查我們的業務運營管理，包括庫存、財務、人力資源、資訊科技一般控制，以及審查及跟進我們加強的內部控制措施的有效性。我們已制定新的員工手冊，以確保在不同方面的有效一致做法，包括但不限於招聘及解僱、試用期以及預付現金及付款。我們亦已制定涵蓋融資管理的書面政策及程序。此外，為提倡高道德標準並防止欺詐行為，例如回扣、提供或接受賄賂等，我們採取了反欺詐政策及舉報政策，明確界定禁止行為，闡明識別欺詐的方法，提供舉報渠道讓全體員工可舉報懷疑欺詐行為，並詳細說明董事會關於反欺詐事宜的監管工作。基於以上所述，董事認為，我們已採取合理步驟建立內部監控系統及程序，以加強我們對工作及管理層面的監控。

本集團已採取以下措施，以確保[編纂]後持續遵守GEM上市規則：

- 董事於二零二二年三月二十九日出席了由我們的香港法律顧問舉辦的培訓課程，內容有關股份在聯交所上市的公司董事的持續義務及職責。
- 我們已同意於[編纂]後委聘越秀融資有限公司為我們的合規顧問，以就與GEM上市規則及／或適用於本公司的其他相關法律法規有關的合規事宜向董事會提供建議及協助。
- 我們已成立審核委員會，由全體獨立非執行董事陳愛發先生、馬淑蓮女士及王樂民先生組成。審核委員會已採納清楚列明其職責及責任的職權範圍，其中包括監督本集團的內部監控程序及會計及財務報告事宜，並確保遵守相關法律及法規。有關獨立非執行董事的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

業 務

- 在我們認為必要和適當時，我們將就與內部控制及法律合規有關的事宜尋求獨立內部控制顧問、外部法律顧問及／或其他適當的獨立專業顧問的專業意見及協助。

董事確認，本集團實施的內部監控措施屬充分，並能有效確保本集團的內部監控制度健全。