

未來計劃及 [編纂]

未來計劃

有關未來計劃的詳細描述，請參閱本文件內「業務－業務策略」一節。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂](即[編纂]範圍介乎[編纂]至[編纂]的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，我們估計[編纂]所得款項淨額([編纂])將約為[編纂]。

我們擬將[編纂]用作以下用途：

- (a) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將用作提高我們的產能及生產力，其中我們擬將：
 - 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將用作升級我們位於中國的生產設施，其中我們擬將：
 - (i) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用作生產托盤及托盤相關產品，以(i)利用機械臂及破碎機升級我們現有的注塑機；(ii)建立控制室，配備自動化機器，用作粉碎回收的托盤及混合材料；(iii)升級我們在厚街生產廠房的倉庫；(iv)購買自動化機器及設備；
 - (ii) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])透過購買一條全自動旋轉載帶生產線、兩台半自動平板載帶機及附屬配套系統、設備及模具，用於載帶生產以及翻新生產基地；
 - (iii) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用於生產MEMS及傳感器封裝，用於(i)透過購置自動化機器及設備以提高我們沙田生產廠房的產能；
 - 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將透過購置三條全自動旋轉載帶生產線、六台半自動平板載帶機及附屬配套系統、設備及模具，用於在菲律賓實施載帶生產以及翻新生產基地，原因為董事認為，在菲律賓實施生產的成本(特

未來計劃及 [編纂]

別是勞動成本)在東南亞相對較低，且該地點將有利於我們向位於東南亞的主要客戶銷售；

- (b) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將用作加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作，其中我們擬將：
- 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用於在中國深圳及成都(即中國的兩個新銷售點)各聘請兩名銷售代表並在有關地點各自為銷售代表設立工作場所；
 - 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用於在美國波士頓聘請一名銷售代表；
 - 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用於在馬來西亞及菲律賓各自聘請兩名銷售代表從事技術支援工作，透過向客戶提供客戶服務、質量保證及技術支援以支援銷售及市場推廣職能；
- (c) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將用作購買ERP系統及升級信息系統以支援ERP系統；
- (d) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將用作加強我們的研發及材料工程的能力，其中我們擬將：
- 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用於招聘合共五名人員為研究工程師、材料專家及模具設計工程師；及
 - 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])用於購買模具設計軟件；及
- (e) 約[編纂](或所得款項淨額總額約[編纂])將用作一般營運資金。

未來計劃及 [編纂]

倘[編纂]定為每股[編纂](即[編纂]範圍的上限)，並假設[編纂]未獲行使，[編纂]淨額將增加至約[編纂]。倘[編纂]定為每股[編纂](即[編纂]範圍的下限)，[編纂]淨額將減少至約[編纂]。在該等情況下，我們將按比例調整上述[編纂]淨額的擬定[編纂]的分配。

倘[編纂]獲悉數行使及假設[編纂]為每股[編纂](即[編纂]範圍的中位數)，我們估計[編纂]所得款項淨額([編纂])將約為[編纂]。倘[編纂]定為[編纂]範圍的上限或下限，[編纂]所得款項淨額(包括行使[編纂]的[編纂])將分別增加至約[編纂]或減少至[編纂]。在該等情況下，我們將按比例調整上述[編纂]的擬定[編纂]的分配。

倘[編纂]所得款項淨額並無即時用作上述用途，且在適用法律法規允許的範圍內，我們擬將所得款項淨額存入持牌商業銀行的短期計息賬戶及／或其他授權金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄權區的適用法律法規)。倘以上建議[編纂]有任何改變或倘所得款項的任何金額將用作一般公司用途，則我們將作出適當公告。倘我們需要[編纂]所得款項淨額以外的額外融資以用於我們的未來計劃，則不足部分將以我們的經營活動所得之現金淨額及／或銀行融資(視情況而定)產生的內部資源撥付。

實施計劃

為進行我們的業務策略所擬定的於二零二六年十二月三十一日前每六個月期間之實施計劃載列如下。以下實施計劃乃根據本節下文「基準及主要假設」一段所載基準及假設編製，並受不明朗因素、可變因素及意料之外之因素影響。概無法保證實施計劃將根據下文所載時間表實現或我們的業務目標將全部能夠達成。

未來計劃及 [編纂]

自[編纂]起至二零二四年十二月三十一日

業務策略

實施計劃

千港元
(概約)

提高我們的產能及生產力

- 升級我們位於中國的生產設施
— 生產托盤及托盤相關產品

- 在23台注塑機上安裝機械臂
- 在27台注塑機上安裝破碎機
- 建立控制室，配備自動化機械，用於粉碎回收托盤及混合材料
- 以自動化機器及設備升級厚街生產廠房的倉庫

[編纂]

加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作

- 在中國深圳及成都各聘請2名銷售代表並為銷售代表設立工作場所

[編纂]

加強我們的研發及材料工程的能力

- 安裝模具設計軟件

[編纂]

一般營運資金

[編纂]

[編纂]

未來計劃及 [編纂]

截至二零二五年六月三十日止六個月

業務策略

實施計劃

千港元
(概約)

提高我們的產能及生產力

- 升級我們位於中國的生產設施
— 生產托盤及托盤相關產品

- 購買6個三維視覺檢測系統

[編纂]

- 購買5套帶有自動化輔助設備(如機械臂)的注塑機

— MEMS及傳感器封裝

- 購買一部成型系統機

[編纂]

- 購買一部自動光學檢測機

加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作

- 在美國波士頓聘請銷售代表

[編纂]

購買ERP系統及升級信息系統

- 安裝及維護ERP系統

[編纂]

- 升級信息系統以支援ERP系統

加強我們的研發及材料工程的能力

- 招聘2名模具工裝工程師

[編纂]

一般營運資金

[編纂]

[編纂]

未來計劃及 [編纂]

截至二零二五年十二月三十一日止六個月

業務策略

實施計劃

千港元
(概約)

提高我們的產能及生產力

- 升級我們位於中國的生產設施
— 生產托盤及托盤相關產品

- 購買35個自動裝載機械人系統及4台電動升降車
- 購買5套帶有自動化輔助設備(如機械臂)的注塑機

[編纂]

— 生產載帶

- 購買一條全自動旋轉載帶生產線
- 購買兩台半自動平板載帶機
- 購買附屬配套系統及設備，如機器視覺檢驗系統、打孔系統及原材料過濾系統
- 翻新生產基地

[編纂]

— MEMS及傳感器封裝

- 購買一台芯片貼裝機器

[編纂]

加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作

- 在美國波士頓聘請銷售代表

[編纂]

未來計劃及 [編纂]

業務策略	實施計劃	千港元 (概約)
購買ERP系統及升級信息系統	• 安裝及維護ERP系統 • 升級信息系統以支援ERP系統	[編纂]
加強我們的研發及材料工程的能力	• 招聘1名材料工程師 • 安裝模具設計軟件	[編纂]
		<hr/> <hr/> [編纂]

未來計劃及 [編纂]

截至二零二六年六月三十日止六個月

業務策略

實施計劃

千港元
(概約)

提高我們的產能及生產力

- 升級我們位於中國的生產設施
— 生產托盤及托盤相關產品

- 購買5套帶有自動化輔助設備(如機械臂)的注塑機

[編纂]

- 在菲律賓實施載帶生產

- 購買1條全自動旋轉載帶生產線

[編纂]

- 購買2台半自動平板載帶機

- 購買附屬配套系統及設備，如機器視覺檢驗系統、打孔系統及原材料過濾系統

- 翻新生產基地

加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作

- 在馬來西亞及菲律賓聘請銷售代表作技術支援工作

[編纂]

加強我們的研發及材料工程的能力

- 招聘1名材料工程師

[編纂]

[編纂]

未來計劃及 [編纂]

截至二零二六年十二月三十一日止六個月

業務策略

實施計劃

千港元
(概約)

提高我們的產能及生產力

- 升級我們位於中國的生產設施
— 生產托盤及托盤相關產品

- 購買5套帶有自動化輔助設備(如機械臂)的注塑機

[編纂]

- 在菲律賓實施載帶生產

- 購買2條全自動旋轉載帶生產線

[編纂]

- 購買4台半自動平板載帶機

- 購買附屬配套系統及設備，如機器視覺檢驗系統及質量控制檢測智能儀器

加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作

- 在馬來西亞及菲律賓聘請銷售代表作技術支援工作

[編纂]

加強我們的研發及材料工程的能力

- 招聘1名材料工程師

[編纂]

[編纂]

未來計劃及 [編纂]

總括而言，自[編纂]起至二零二六年十二月三十一日期間，我們預計將按以下方式[編纂]：

	自二零二五年 自[編纂]起 至二零二四年 十二月三十一日 千港元	自二零二五年 一月一日起至 二零二五年 六月三十日 千港元	自二零二五年 七月一日起至 二零二五年 十二月三十一日 千港元	自二零二六年 一月一日起至 二零二六年 六月三十日 千港元	自二零二六年 七月一日起至 二零二六年 十二月三十一日 千港元	預計將支出的 [編纂]總額 千港元
擬定[編纂]						
提高我們的產能及生產力						
• 升級我們位於中國的生產設施						
– 生產托盤及托盤相關產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 生產載帶	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– MEMS及傳感器封裝	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
• 在菲律賓實施載帶生產	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強我們在全球市場(包括中國市場)的銷售及市場推廣工作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
購買ERP系統及升級信息系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強我們的研發及材料工程的能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

未來計劃及 [編纂]

基準及假設

實施計劃乃基於下列基準及主要假設作出：

- (a) 本文件所載本集團各未來計劃的資金需求將不會發生重大變動；
- (b) 本集團將具備充足財務資源滿足我們未來業務策略相關期間的擬定資本支出及業務發展需求；
- (c) 香港、中國、新加坡或本集團任何成員公司經營其業務或擬開展其業務的任何其他地方的現行政治、法律、財政、社會或經濟狀況將不會有重大變動；
- (d) 現有法律法規或其他本集團相關政府政策或本集團經營所在地的政治、經濟或市場狀況不會發生重大變動；
- (e) 本集團將能夠挽留管理層及其他主要經營部門的關鍵員工；
- (f) 本集團所取得牌照、許可證及資格的有效性不會發生變動；
- (g) 適用於本集團活動的稅基或稅率不會發生重大變動；
- (h) 本集團將能夠維持與我們的客戶及供應商的現有業務關係；
- (i) 不會發生將嚴重干擾本集團業務或營運的自然、政治或其他災害；
- (j) 我們的業務營運將不會受本文件「風險因素」一節所載風險因素的重大影響；及
- (k) [編纂]將按「[編纂]的架構及條件」一節所述完成。

未來計劃及 [編纂]

[編纂]之理由

董事認為，[編纂]透過讓我們把握更多商機、長遠為籌集資金提供額外途徑及加強我們的企業知名度及形象，在策略上有利於本集團的長期發展。本集團認為，本集團透過[編纂]籌集資金至關重要，原因如下：

- 透過[編纂]獲得額外資金，我們將能夠提高我們的生產力，以在全球市場(包括中國市場)上抓住更多機會。由於我們透過提供JEDEC托盤、載帶及MEMS及傳感器封裝服務半導體行業的客戶，我們的業務受半導體行業高度驅動。根據F&S報告，半導體行業以及半導體運輸及傳輸介質業一直增長，預計將繼續增長。自二零一九年起至二零二三年，按銷售額計算的全球半導體行業市場規模以6.3%的複合年增長率增長，並預計自二零二四年起至二零二八年將以8.8%的複合年增長率增長。自二零一九年起至二零二二年，全球及中國後段半導體傳輸介質行業的市場規模分別以7.8%及3.6%的複合年增長率增長，惟於二零二三年則減少17.3%及14.8%，預計自二零二四年起至二零二八年將分別以7.8%及9.7%的複合年增長率增長。鑑於行業前景樂觀，本集團有必要增加產能以把握市場增長。於往績記錄期間，我們兩個生產廠房的托盤及托盤相關產品產能已獲大量使用。因此，我們擬透過配置自動化功能將現有生產設施升級及購買自動化機器以升級我們在中國的製造設施。

我們將能夠把握MEMS及傳感器封裝行業的市場需求及客戶需求增長。根據F&S報告，MEMS及傳感器封裝行業收益的全球市場規模已由二零一九年的4,361.2百萬美元增加至二零二三年的6,409.8百萬美元，複合年增長率約為10.1%。預期其將以約5.2%的複合年增長率增長，並於二零二八年達約8,481.3百萬美元。同時，客戶對MEMS及傳感器封裝的需求有所增加，原因為本公司於優博創新科技的早期業務階段投資大量研發成本，故優博創新科技已發展至更成熟的階段以及已開發的產品(包括半密封傳感器封裝(ERAQFN)及流量傳感器模塊可於市場上商業化。於最後實際可行日期，已開發產品合共已獲超過10名國際客戶認可，為本集團提供MEMS及傳感器封裝的穩定客戶基礎。截至二零二二年十二月三十一日止年度流量傳感器模塊

未來計劃及 [編纂]

的使用率達97.1%，而截至二零二三年十二月三十一日止年度則達82.3%，半密封傳感器封裝(ERAQFN)截至二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度的使用率更達102.5%。有鑑於此，本集團有必要擴充MEMS及傳感器封裝的產能及能力，以令優博創新科技有能力處理更多採購訂單。

鑑於政治環境迅速變化，而我們現有的兩個生產廠房均位於中國，我們將能夠以擁有額外生產設施的方式分散營運風險。

- [編纂]可進一步為股權融資提供長期的平台。於往績記錄期間，我們能夠利用內部產生的資金及銀行借款擴大經營規模。然而，我們認為，倘我們的內部資金主要用於在未來實施我們的業務策略，可能會為本集團帶來過度的財務負擔。於二零二四年三月三十一日，我們的銀行結餘及現金約為負1.8百萬港元(未經審核)。因此，透過[編纂]所籌集的額外資金對支持我們業務營運的長期發展尤為重要。預計目前的銀行融資不足以為我們業務策略的實施提供資金。董事認為，本集團目前的財務資源僅足以支持本集團自本文件日期起計未來12個月的現有業務，我們將需要透過[編纂]籌集資金，以促進本文件「業務－業務策略」各段所述業務策略的實施。
- 董事認為，憑藉公開上市地位，我們的品牌知名度得以擴大，而我們的競爭力及信譽亦得以增強。[編纂]後的資訊透明度提高將使我們的現有及潛在客戶、供應商及公眾能夠公開查閱我們的企業資訊及財務狀況，從而提高我們的品牌知名度及對本集團的信心。董事認為，提高公司知名度有助我們吸引更多新客戶及獲得商業機會。