

與 SYNAPTICS 的關係

除另有指明外，本節載有有關 Synaptics 的資料乃摘錄自 iSuppli 觸控報告及其他公開取閱來源，包括 Synaptics 的網站及公開呈報（包括其截至二零零九年六月三十日止財政年度的年報及上市文件）。董事已合理審慎地確保準確從有關來源轉載本節的相關事實。本公司、售股股東、獨家保薦人、聯席全球協調人、聯席賬簿管理人、聯席牽頭經辦人、包銷商、彼等各自的聯繫人、董事及顧問或任何參與全球發售的其他人士並無獨立核實本節的事實及統計數字，且彼等並無就該等資料的準確性或完整性作出任何聲明。有關資料未必與其他公開資料相符，亦未必準確，故不應過份信賴。

觸控板供應鏈

觸控板供應鏈包括(a)集成電路供應商；(b)觸控板製造商；(c)觸控板銷售商；(d)筆記本電腦及消費電子產品的ODM/OEM；及(e)消費電子品牌。在供應鏈中，本集團屬觸控板製造商。

行內有多名觸控板集成電路供應商，當中包括本集團主要客戶 Synaptics。部分供應商自行生產集成電路，而其他則外判集成電路的生產工序。

用於製造的集成電路，觸控板製造商不是自行購買，就是自集成電路供應商取得託付的集成電路(以本集團為例)。連本集團在內的觸控板製造商組裝觸控板後，把觸控板售予觸控板銷售商(如 Synaptics)，繼而轉售予筆記本電腦及其他消費電子產品的 ODM/OEM。

本集團為供應鏈內的觸控板製造商，而 Synaptics 有兩重角色，(i)開發及供應集成電路及(ii)向本集團等製造商採購觸控板，以便轉售予筆記本電腦及其他消費電子產品的 ODM/OEM。

本集團的單一最大客戶 — Synaptics

往績記錄期，本集團的銷售額及收益甚為倚重單一最大客戶 Synaptics。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，向 Synaptics 銷售觸控板及其他產品所得收益分別佔本集團年度收益約93.4%、98.9%及79.4%。截至二零零九年十二月三十一日止年度第四季，對 Synaptics 銷售佔本集團收益約60.5%。本集團為 Synaptics 生產電容觸控板、多媒體按鍵及觸控屏幕元件。本集團相信其為 Synaptics 觸控產品的主要供應商及代工製造商。

董事相信，基於本集團與Synaptics的業務關係超過10年，再加上本集團的生產訣竅、產品質量及成本架構均符合Synaptics及其客戶的要求，故此維持長期合作關係對雙方均有益處。儘管本集團與Synaptics並無訂立正式長期協議，但鑒於 Synaptics 在觸控產品行業所佔的市場地位，同時考慮到業內的領先企業為數極少，本集團慣常不向 Synaptics 的競爭對手提供相類的製造服務。

與 SYNAPTICS 的關係

Synaptics 的背景資料

Synaptics 自二零零二年起在納斯達克上市，並受美國證券交易委員會(根據美國證券法及一九三四年證券交易法設立的機構，負責規管美國證券行業)規管，現時總部位於美國加州。

根據 iSuppli 觸控報告的資料，Synaptics 為觸控產品銷售(以個人電腦及流動裝置分部結合計算)的領先企業。於二零零四年至二零零八年期間，Synaptics 分別佔全年全球觸控板收益約85.8%、67.0%、66.9%、62.9%及59.1%；以二零零八年全球觸控板收益計，五名其他領先觸控板銷售商所佔的市場份額約1.4%至23.5%。僅就個人電腦觸控板分部而言，Synaptics 於二零零八年佔全球年度收益約75%。此外，本集團相信 Synaptics 擁有以下競爭優勢：(i) 專利及技術(本集團相信 Synaptics 就觸控產品擁有多類知識產權)；(ii) 生產規模(由其高銷量為憑證)；及(iii) 已建立的客戶關係(Synaptics 的客戶包括主要消費電子品牌)。

Synaptics 的業務包括開發及供應訂製人性化介面解決方案，針對市場包括個人電腦市場及數碼生活產品市場，包括智能手機、功能手機、可攜式數碼音樂及影像播放器。Synaptics 的產品包括觸控板、觸控按鍵及觸控屏幕產品。

誠如 Synaptics 年報所披露，Synaptics 的供應商包括三家半導體製造商(該等製造商負責生產觸控產品的技術元件、包裝及測試處理器，以進一步加工及包裝技術元件)及多家代工製造商(該等製造商負責組裝託付的元件以生產觸控產品)。Synaptics 主要於中國、台灣及泰國聘用代工製造商，按照滾動預測生產要求，生產其產品及元件，當中不涉及任何長期協議。

Synaptics 所承受的風險

誠如 Synaptics 年報所披露者，Synaptics 承受的風險包括以下各項：

- (1) Synaptics 的收益絕大部分來自銷售筆記本電腦觸控產品，而有關產品佔其二零零九年財政年度淨收益約57%。若筆記本電腦及個人電腦市場需求疲弱，將損害其業務及財務狀況。
- (2) 由於 Synaptics 並非向零售消費者直接銷售產品，因此無法控制嵌入其觸控產品的終端產品的製造、分銷、定價及市場接受程度。倘 Synaptics 的客戶未能成功向零售客戶銷售該等終端產品，Synaptics 銷售額將會下降。
- (3) Synaptics 依賴指定集成電路供應商購買其專有集成電路，繼而託付代工製造商進

與 SYNAPTICS 的關係

行組裝。倘該等指定供應商不再供應所需集成電路，則 Synaptics 的經營業務可能受到不利影響。

- (4) 倘因技術突破而使一新介面解決方案可取代觸控產品解決方案，導致 Synaptics 的產品競爭力減退或不合時宜，其觸控板產品甚至變得落伍過時，Synaptics 的業務可能因而受損。

有關詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團倚重向 Synaptics 銷售觸控板及其他產品，截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，Synaptics 分別佔本集團全年收益約93.4%、98.9%及79.4%，其業務及營運可能對本集團的業務營運及財務業績造成重大不利影響」一節。

與 Synaptics 的關係

與 Synaptics 的歷史

本集團於一九九八年開始與 Synaptics 合作進行觸控板業務。除 Synaptics 與本集團的持續業務關係外，Synaptics 與本集團、本集團控股股東、董事及彼等各自的聯繫人過往或現時概無業務關係或其他關係。

本集團與 Synaptics 建立了逾10年長期業務關係，期間，本集團依賴 Synaptics 作為本集團收益、專利及技術的主要來源。長期依賴 Synaptics 的原因之一是 Synaptics 在銷售收益方面為全球觸控板的領先生產商，並具有觸控產品技術的先行者優勢。

與 Synaptics 訂立的合約安排

本集團與 Synaptics 進行了十年以上的交易。本集團於過往並無訂立任何正式長期協議以規管彼此之間的關係，惟僅依賴 Synaptics 不時下達的個別訂單、滾動預測及作業指導。本集團經考慮以下因素後，採納不與 Synaptics 訂立任何正式長期協議的做法：

- (a) 依據本集團慣例，對 Synaptics 的銷售按不具約束力的購買訂單及滾動預測進行。董事認為，此舉與電子業其他製造服務供應商業務慣例一致；
- (b) 本集團並未就其與Synaptics的業務關係訂立具約束力的長期協議，使本集團於經營業務時，可靈活應對客戶需求及技術變動等電子行業不時變動；及
- (c) 本集團大部分生產設施，諸如 SMT 生產線及 COB/COF 生產線為電子行業標準製造設備，只需稍作調整，便可切合其他客戶的特定要求，上述調整能在合理的短

與 SYNAPTICS 的關係

時間內以低成本辦妥。此外，生產員工只需接受簡單的培訓，培訓可於合理短時間內以低成本完成。

儘管本集團與 Synaptics 並無訂立正式長期協議，本集團可自由向其他公司提供相類的製造服務，但本集團慣常不會向 Synaptics 的競爭對手提供相類的服務。倘若本集團確實終止與 Synaptics 的業務關係，並決定為業內其他企業生產觸控產品，又未能從中取得水平相若的訂單，本集團的市場地位及財務狀況或會受到重大不利的影響。有關本集團所承受的競爭風險之進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團倚重其向 Synaptics 銷售觸控板及其他產品，截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，Synaptics 分別佔本集團全年收益約93.4%、98.9%及79.4%，其業務及營運可能對本集團的業務營運及財務業績造成重大不利影響」、「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團產品含有的元件或其他元件涉及並非本集團所擁有的註冊專利權」、「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團產品涉及的專利、技術及軟件可能會侵犯第三方的知識產權」及「風險因素 — 有關本集團的風險 — 倘本集團客戶相關專利屆滿或不再存在，本集團的業務將受到不利影響」章節。

珍貴業務夥伴，互相依賴

於長期交易期間，本集團視 Synaptics 為珍貴的業務夥伴，向其提供無間斷的支援及貢獻，而雙方建立了銷售及成本效益互相依賴的關係。

一方面，本集團達致龐大產量，使 Synaptics 躋身以產量計算筆記本電腦觸控板領先供應商。另一方面，Synaptics 受惠於本集團較低的成本架構與優質產品。董事相信，Synaptics 若與新觸控板製造商建立業務關係，新觸控板製造商的較高成本架構可能對 Synaptics 利潤率構成不利影響。董事亦認為，其他觸控板製造商產能於短時間難以與我們匹敵。

據 Synaptics 年報的資料顯示，截至二零零七年六月三十日至二零零九年六月三十日止三個財政年度各年，其銷售成本分別約為160,900,000美元、213,600,000美元及281,800,000美元。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團來自 Synaptics 的收益分別約629,600,000港元、741,600,000港元及705,200,000港元（分別相當於約80,700,000美元、95,100,000美元及90,400,000美元）。倘僅參照該等財務數據，我們相信，Synaptics 依賴本集團為其主要代工製造供應商。然而，須注意：(i)由於 Synaptics 的財政年度結算日為六月三十日，而本集團的財政年度結算日為十二月三十一日，故上述財務數據不可直接進行比較；(ii)由於 Synaptics 的收益成本明細分析並無公開，故並不知悉電容觸控產品的總收購額；及(iii) Synaptics 及本集團的會計準則及原則並不相同。因此，上述數據僅供參考，並不應過份信賴。

與 SYNAPTICS 的關係

據 Synaptics 年報顯示，Synaptics 就所有生產需求，採用代工製造商。此外，Synaptics 並無與其任何代工製造商訂立長期協議，對產能、價格、出貨時間或交付時間表並無作出保證。Synaptics 依賴代工製造商的策略，使其承受風險，因其僅依賴少數供應來源，惟另一方面，董事相信 Synaptics 沒有與其代工製造商訂立長期協議，能靈活與其他供應商建立合作關係，減少依賴任何單一供應來源。該等代工製造商亦會替 Synaptics 以外多間公司服務。Synaptics 年報指出，成為 Synaptics 合資格新代工製造商的過程需時，或會導致意料之外的製造及經營困難。Synaptics 年報進一步指出，Synaptics 一旦與代工製造商或組裝公司終止合作關係，或該等公司未能按預期成本、品質及時間向 Synaptics 提供製造及組裝服務，Synaptics 按規定付運、品質及表現要求履行客戶訂單的能力可能會受到不利影響。倘出現上述情況，收益或會下滑，繼而損害 Synaptics 的業務。

本集團直接把製成品直接運往予 Synaptics 的客戶。二零零四年至二零零九年間，本集團共出售約306,000,000件觸控板。根據 iSuppli 觸控報告，同期，估計筆記本電腦全球電容觸控板單位裝運量約為579,000,000件，而估計筆記本電腦全球單位裝運量相若，約為578,200,000台。根據 iSuppli 觸控報告，截至二零零七年及二零零八年十二月三十一日止年度，全球電腦觸控板單位裝運量分別約為103,600,000件及139,800,000件。鑒於本集團供應量之多，躋身全球最大筆記本電腦觸控板製造商之一，倘 Synaptics 與本集團終止業務關係，將難以於短時間內自其他觸控板製造商取得供應，以滿足其客戶需求。

Synaptics 為獨立第三方。本集團與 Synaptics 按公平原則交易。儘管雙方互相獨立，亦未訂立任何正式長期承諾，本集團持續是 Synaptics 過去逾10年的主要代工製造供應商，佔 Synaptics 大部分銷售。董事認為，本集團仍然是 Synaptics 主要代工製造供應商，皆因本集團成本效益與品質優勢。市場領先觸控板銷售商 Synaptics 在本集團芸芸競爭對手中，挑選本集團成為其珍貴業務夥伴。此上種種證明本集團對 Synaptics 而言的重要地位。

對 Synaptics 的依賴 — 趨勢向下

銷售額集中程度

本集團倚重其向 Synaptics 銷售觸控板及其他產品，於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，Synaptics 佔本集團的收益分別約93.4%、98.9%及79.4%。截至二零零九年十二月三十一日止年度第四季，對 Synaptics 銷售佔本集團收益約60.5%。本集團若要維持業務及財務業績水平，實有賴(其中包括) Synaptics 繼續向本集團下達訂單及有關訂單的數量。

與 SYNAPTICS 的關係

本集團相信，Synaptics 手執觸控板行業牛耳，有賴(a) Synaptics 於觸控板行業佔有先行者的優勢，多年來一直領先觸控板行業，(b)與筆記本電腦的價值相比，觸控板成本相對微不足道，以及(c)其生產規模相當，因此，系統整合商(即筆記本電腦的 ODM/OEM)與市場領先企業 Synaptics 慣常就消費電子產品建立長久業務關係，並沿用有關安排。

經本集團於往績記錄期(尤其是截至二零零九年十二月三十一日止年度)積極豐富產品組合，Synaptics 佔本集團總收益百分比已減少。

請參閱本招股章程「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團倚重向 Synaptics 銷售觸控板及其他產品，截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，Synaptics 分別佔本集團年度收益約93.4%、98.9%及79.4%，其業務及營運可能對本集團的業務營運及財務業績造成重大不利影響」一節。

Synaptics 客戶的資格核證

儘管本集團藉 Synaptics 間接向筆記本電腦及其他消費電子產品 ODM/OEM 銷售觸控產品，為確保符合彼等的規格及其期望，於往績記錄期，我們與彼等緊密合作，並取得一眾採用本集團所製造觸控產品的 ODM/OEM 及消費電子品牌的資格核證。驗資過程耗資費時，形成潛在競爭觸控產品製造商的市場准入門檻，也是 Synaptics 另投其他製造服務供應商的阻力。

所謂「資格」乃指本集團觸控產品、生產設施及生產員工經筆記本電腦及消費電子產品 ODM/OEM 以及供應鏈其他最終客戶(亦即消費電子品牌)審核的過程，確保符合指定規定，其中包括技術及設計規格、工程流程、產品品質、廠房環境、存貨管理及員工培訓。過程中，本集團自供應鏈相關最終客戶收取訂製的規格，與其審核團隊及 Synaptics 緊密合作，作出調整及改善，以切合該等要求。部分最終客戶亦會在初步驗資後，進行定期審閱及審核。日常生產中，我們就定期審核及改善計劃與筆記本電腦相關 ODM/OEM 及最終客戶定期聯絡。

過去十年來，我們已獲取筆記本電腦及消費電子產品 ODM/OEM 及觸控產品供應鏈最終客戶的資格。我們相信，Synaptics 未曾諮詢客戶前，不會終止本集團代工製造服務的委聘。由於(a)驗資過程耗資費時、(b)與筆記本電腦的價值相比，觸控板成本相對較低、(c)本

與 SYNAPTICS 的關係

集團涉足觸控板行業逾10年；及(d)本集團的生產工序及產品品質符合 Synaptics 客戶的設計規格及其他生產要求，董事相信，Synaptics 的客戶不大可能要求 Synaptics 終止本集團的委聘。

向筆記本電腦 ODM/OEM 及供應鏈最終客戶直接交付產品

除驗資過程外，本集團亦一直向筆記本電腦 ODM/OEM 及供應鏈最終客戶直接交付觸控產品。

託付集成電路及提供其他物料及作業指導

為確保產品能夠達到 Synaptics 的技術及功能要求，同時能保護其專有技術及訣竅，確保僅用作為 Synaptics 生產觸控產品，依據電子製造服務行業慣例，本集團與 Synaptics 訂立非獨家、不可轉讓及免版權費的特許協議。指定集成電路供應商直接向本集團裝運託付的集成電路，款項由 Synaptics 直接向其集成電路供應商支付。Synaptics 亦向本集團提供設計、圖樣、規格及生產及測試其觸控產品的特定軟件，而上列者一般並非適用於市場上的任何觸控產品。

本集團取得元件及物料之後，隨即為 Synaptics 生產觸控板，生產工序主要包括通過SMT及COB工序，將集成電路及其他觸控板元件組裝入印刷電路板、電路的連接測試及功能的應用測試。

董事認為，託付是電子製造業廣受採納的常用方式。提供電子製造服務時，電子製造服務供應商共用客戶的知識產權十分常見。往績記錄期，本集團的會計記錄內並無記錄 Synaptics 提供的有關元件及物料。

儘管自不同集成電路供應商採購的集成電路(包括 Synaptics 的集成電路)包含若干專有權，但董事認為，各款集成電路功能大致相同，任何一款均可充當功能接近的代替品。除 Synaptics 向本集團託付的集成電路外，其他集成電路供應商的集成電路於市場上有售。就機器限制而言，使用其他集成電路供應商的集成電路僅需稍為調整生產及機器相關軟件及若干測試程序，而該等調整可自行在內部進行。

本集團致力成為客戶的生產夥伴，而並非單純的分包代工製造商，而且，本集團在生產過程中，對一系列工程、採購、組裝及物流流程均有參與。本集團向客戶提供建議，譬如印刷電路板改良、替代性元件的使用及元件位置方面的意見，以求提高生產效率，擴大成本優勢。在採購方面，觸控產品的其他主要元件，譬如連接器、印刷電路板及聚酯薄膜

與 SYNAPTICS 的關係

等，並非由客戶供應或託付，而是本集團在市場向供應商及分銷商採購。至於觸控板的組裝，本集團應用本身的生產訣竅及經驗，以滿足客戶要求。

往績記錄期，Synaptics 亦特別要求本集團購買若干測試設備，為電容觸控板進行測試。然而，此等設備並非專為測試 Synaptics 的產品而設，只需合理的較短時間內稍作調整，有關設備可供測試為其他客戶生產的產品。

專利及技術

本集團的觸控產品運用電容觸控技術。Synaptics 擁有的專利及技術眾多，其產品依賴多項技術。根據 iSuppli 觸控報告的資料所示，Synaptics 在美國擁有超過100項有效的專利，並正就80多項專利提出申請，同時亦擁有多項在美國境外註冊或有待註冊的其他專利。此等專利及專利申請與電容觸控傳感及其他技術有關，其中包括可自訂的觸控區、邊動操控及虛擬捲軸控制。此外，其專有軟件亦受版權法及其他商業秘密法所保護。本集團與 Synaptics 訂有非獨家、不可轉讓及免版權費的特許協議，據此，Synaptics 授權本集團使用 Synaptics 擁有知識產權的專有集成電路設計、圖樣、規格及軟件，僅供生產專屬Synaptics 的觸控產品之用。

即使本集團為 Synaptics 生產觸控產品，但並非全面取得其中所用及涉及專利及技術的資料，亦未悉有關專利的細節（包括有關觸控產品所用 Synaptics 專利的到期日）。董事相信，儘管本集團未悉及／或沒有觸控板的相關專利及技術，但不會影響本集團業務的存續，原因是本集團專注利用其額外的生產訣竅及經驗，提供組裝觸控產品的代工製造服務。

由於生產工序主要包括通過 SMT 及 COB 工序，將集成電路及其他觸控產品元件組裝入印刷電路板、電路的連接測試及功能的應用測試，故此對觸控產品專利技術的了解，並非本集團生產工序的必要元素。董事相信，本集團作為製造服務供應商，關鍵優勢在於其 SMT/COB 的製造能力，本集團憑此方能以具競爭力的定價準時提供優質的產品。

若 Synaptics 終止與本集團的特許安排，且停止與本集團進行業務安排，因而不再提供生產電容觸控產品的託付的集成電路、圖樣、規格、工具、作業指導，本集團將爭取同業其他企業的合作機會，利用該等客戶提供的集成電路、設計、圖樣、規格及軟件，繼續生產電容觸控產品。倘若本集團確實終止與全球觸控板領先企業 Synaptics 的業務關係，並決定為業內其他企業生產觸控產品，又未能自其他客戶取得水平相若的訂單，本集團的市場地位及財務狀況或會受到重大不利的影響。

與本集團業務有關的風險之進一步詳情，包括本集團並無擁有知識產權涉及的風險，請參閱本招股章程「風險因素—有關本集團的風險—本集團產品含有的元件或其他配置涉及並非本集團所擁有的註冊專利權」、「風險因素—有關本集團的風險—本集團產品涉及

與 SYNAPTICS 的關係

的專利、技術及軟件可能會侵犯第三方的知識產權」及「風險因素 — 有關本集團的風險 — 倘本集團客戶相關專利屆滿或不再存在，本集團的業務將受到不利影響」章節。

經驗與訣竅的轉移

為 Synaptics 生產觸控產品的過程中，本集團一直應用我們的 SMT 及 COB 生產訣竅及經驗。本集團除了嚴格遵從客戶的作業指導及規格外，同時會就產品設計向 Synaptics 提供多項建議，包括印刷電路板設計改良、替代性元件的使用及適合 Synaptics 的最佳元件，以求提高生產效率，擴大成本優勢。另外，本集團具備控制生產環境及產品質量的經驗。

儘管本集團往績記錄期的主要收入來源仍為替 Synaptics 生產電容觸控產品，而本集團的物業、廠房及設備大多用作此用途，但本集團的生產設施(即 SMT 線及 COB/COF 生產線)大部分是電子業的標準製造設備。

至於生產設施方面，本集團只需稍作調整，其中包括更改生產測試軟件、輸送工具及後期組裝工序，便能切合其他客戶的特定要求。上述調整能在合理的短時間內以低成本辦妥。生產員工方面，由於本集團生產工序大多自動操作，生產員工主要負責裝卸組裝元件、運送製成品及進行目測檢查。因此，生產員工只需接受簡單的培訓，培訓可於合理短時間內以低成本完成。

日後，若 Synaptics 減少下達訂單或本集團終止與 Synaptics 的業務關係，憑藉本集團的生產訣竅及行業經驗，尤其是有關 SMT/COB 工序者，加上其他客戶的規格及作業指導，本集團相信在技術上能夠採用市場上有售的其他集成電路，為其他客戶生產觸控產品，又能生產涉及 SMT/COB 工序的其他電子產品。

請參閱本招股章程「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團倚重向 Synaptics 銷售觸控板及其他產品，截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，Synaptics 分別佔本集團全年收益約 93.4%、98.9% 及 79.4%，其業務及營運可能對本集團的業務營運及財務業績造成重大不利影響」一節。

產品生命週期及存貨陳舊風險

根據 iSuppli 觸控報告顯示，儘管觸控板面世超過 10 年，從傳統的電阻技術到電容觸控技術，估計觸控板產品的數目將仍有增長，電容觸控板的整體市場規模將由二零零九年的 379,000,000 件進一步增至二零一三年約 775,000,000 件，複合年增長率約為 19.6%。至於觸控屏幕產品，據 DisplaySearch 的資料顯示，預期觸控屏幕模組裝運量由二零零九年約 483,000,000

與 SYNAPTICS 的關係

件增至二零一五年約1,400,000,000件，複合年增長率約為16.9%，較顯示行業增長約快3.4倍。基於上述估計增長率，董事相信，觸控板及觸控屏幕產品的產品生命週期現處於成長階段，預計未來年度，整個市場規模會逐步擴大。

根據 iSuppli Corporation，電容觸控板及觸控屏幕市場於未來年度估計將持續按雙位數字的複合年增長率增長。董事相信，電容觸控板市場及觸控屏幕市場是兩個不同的市場，定價模式不一，當中觸控板模組及觸控屏幕模組可用於不同電子產品。觸控板主要應用於筆記本電腦及多媒體播放器等，而觸控屏幕則可應用於手機、電視機及桌上型個人電腦顯示器。董事認為，在可見將來，觸控屏幕模組不會取代電容觸控板市場。

若電容觸控板出乎意料地為觸控屏幕產品或其他產品取代(董事認為於短期內有關可能不大)，不過一旦出現該情況，本集團具備觸控屏幕所需的產能外，還可善用 SMT 及 COB 生產的生產訣竅及經驗，致力延續產品多元化的策略，將風險減至最低。詳情請參閱本招股章程「業務 — 生產 — 生產設施」一節。詳情亦請參閱本招股章程「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本集團未必能夠提升其現有產品或生產工序，緊貼科技快速發展的步伐。」一節。

董事認為，由於本集團根據客戶訂單數量生產，因此不涉及陳舊的風險，故除交付客戶前短暫倉儲貨品外，概無重大製成品存貨。

本集團替代業務模式／產品多元化及應變計劃

本集團與 Synaptics 的長期業務關係維持了超過10年，過往一直倚賴來自 Synaptics 的龐大收益來源。本集團一直與 Synaptics 共用觸控板的生產專利及技術。

儘管本集團預期會繼續上述與 Synaptics 的關係，由於本節所述的理由，本集團認為，我們能直接向筆記本電腦及消費電子產品 ODM/OEM 以及觸控板供應鏈最終客戶出售產品。我們過往銷售依賴 Synaptics，僅為我們業務模式帶來有限風險，且符合與 Synaptics 建立長期業務關係的利益，本集團過往並未採取積極探索向 Synaptics 客戶進行直接銷售的替代業務模式。為保持本集團與 Synaptics 的長期業務關係，儘管本集團毋須沿用與 Synaptics 採用的現有業務安排，但本集團並無且不擬偏離該業務模式。

董事亦預期，本集團通過豐富產品組合，包括擴大生產及銷售無線充電裝置、指紋生物識別等離子街燈，逐步減低 Synaptics 銷售收益所佔的重要性及比重。由於以上三項產品的毛利率較高(截至二零零九年十二月三十一日止年度的毛利率分別約為29.8%、42.2%及

與 SYNAPTICS 的關係

37.9%)，相比電容觸控產品截至二零零九年十二月三十一日止年度的毛利率則約為27.6%，故上列產品或將有助提升本集團整體的毛利率。有關本集團各產品的收益及毛利率詳情，請參閱本招股章程「財務資料」一節。

倘若與 Synaptics 終止業務關係，本集團可繼續實行產品多元化計劃，維持本集團的業務。往績記錄期，本集團的業務已擴展至組裝指紋生物識別裝置、無線充電裝置、等離子照明產品及多種汽車及醫療裝置。截至二零零九年十二月三十一日止年度，無線充電裝置的收益佔本集團總收益約11.5%，董事預期無線充電業務分部佔本集團總收益的比重將日漸重要。此外，本集團於往績記錄期一直發展其研發能力，以開發一系列新產品及應用系統。

有關本集團未來計劃的詳情，請參閱本招股章程「業務綜覽 — 策略與未來計劃」一節。