

業 務

概覽

我們是一家領先的中國本土攝像頭模組製造商，專注於面向中國品牌智能手機及平板電腦製造商的中高端攝像頭模組市場。據賽迪顧問的資料，我們為中國少數最先於攝像頭模組製造中採用COB及COF組裝技術的製造商之一，且目前為中國本土能大規模製造分辨率為8百萬像素或以上的攝像頭模組的主要四大製造商之一。按二零一三年的收益及銷量計，我們在中國攝像頭模組市場分別排名第二及第三，而按分辨率在500萬像素及以上的攝像頭模組收益及銷量計，我們在中國本土均排名第二。我們相信憑藉我們準確定位專注於中國中高端攝像頭模組市場，且我們作為中國本土製造商較低的成本基礎，令我們在增長迅速的攝像頭模組市場具備突出的優勢。

自二零零七年成立以來，我們一直主要從事智能手機及平板電腦所用攝像頭模組的設計、研發、製造及銷售。透過多年來累積的專業人才及技術，我們能提供多款分辨率介於300萬像素及以下至1,300萬像素之間的優質變焦及定焦鏡頭攝像頭模組。我們亦有能力利用我們的最新技術提供分辨率為1,600萬及2,000萬像素的超薄變焦攝像頭模組及帶廣角鏡、大光圈以及OIS及閉環控制功能的攝像頭模組。據賽迪顧問的資料，我們是中國少數最先具備能力製造分辨率為500萬像素或以上的廣角鏡頭攝像頭模組的製造商之一。

我們一直將精力及資源集中在設計及研發上，因為我們相信強大的設計及研發能力是確保我們取得成功並有能力開發及製造迎合急速變化的市場趨勢及客戶偏好的攝像頭模組的關鍵。截至二零一四年四月三十日，我們擁有一支專門的設計及研發團隊，由合共130名員工組成。我們亦在中國江蘇省昆山市及中國四川省成都市設立兩所設計研發中心，專注在結構、電子電路、功能及應用、軟件及生產設備方面的產品設計及開發。截至最後實際可行日期，我們在中國已就製造攝像頭模組獲得16項新專利及實用新型的註冊專利。

於往績記錄期內，我們的產品主要售予中國的客戶。我們的產品質量控制、技術專長及以客戶為中心的銷售服務有助我們贏取強健聲譽，並維持穩定而強大的客戶群。我們的主要客戶為中國領先的品牌智能手機及平板電腦製造商，包括聯想、中興、宇龍酷派、TCL、步步高及海信，其中聯想、中興及宇龍酷派亦為二零一三年全球十大智能手機製造商。另一方面，我們的供應商亦為全球領先的業內公司，如製造傳感器的豪威科技及製造鏡頭的大立光電股份有限公司。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們分別售出合共約15.3百萬件、23.9百萬件及48.2百萬件攝像頭模組。截至二零一三年十二月三十一日止年度，我們約88.5%的營業額來自於銷售我們的500萬像素或以上分辨率的攝像頭模組。

業 務

我們的所有的產品均在昆山生產基地所製造。為滿足不斷上升的客戶需求以及進一步擴充我們的業務，我們於二零一三年下半年為我們的生產流程(包括封裝及測試及包裝)擴充了10級及1,000級無塵室及購買了新生產機器及設備以提升我們的昆山生產基地。截至二零一四年四月，我們的攝像頭模組產能已達7.6百萬件。

我們於往績記錄期內取得快速增長。我們的營業額由截至二零一一年十二月三十一日止年度的人民幣283.4百萬元增至截至二零一二年十二月三十一日止年度的人民幣637.8百萬元，並進一步增至截至二零一三年十二月三十一日止年度的人民幣1,410.6百萬元，複合年增長率為123.1%。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們的年內溢利分別為人民幣37.4百萬元、人民幣50.5百萬元及人民幣163.2百萬元，複合年增長率為108.7%。

競爭優勢

我們相信，我們的成功及未來增長有賴以下競爭優勢：

面向中國品牌智能手機及平板電腦製造商且專注於快速增長的中高端攝像頭模組市場的中國本土領先製造商

我們是一家領先的中國本土攝像頭模組製造商，專注於面向中國品牌智能手機及平板電腦製造商的中高端攝像頭模組市場。據賽迪顧問的資料，按二零一三年的收益及銷量計，我們在中國攝像頭模組市場分別排名第二及第三，分別佔中國攝像頭模組市場總額約6.1%及5.6%。按二零一三年500萬像素及以上分辨率的攝像頭模組的收益及銷量計，我們亦在中國排名第二。此外，我們亦為中國少數最先使用COB及COF組裝技術(均為現時於攝像頭模組行業中最廣泛採用的技術)製造攝像頭模組的製造商之一，亦為中國少數最先製造500萬像素或更高分辨率的廣角鏡頭攝像頭模組的製造商之一。

據賽迪顧問的資料，中國為全球智能手機及平板電腦攝像頭模組的最大市場，分別佔二零一三年世界智能手機及平板電腦攝像頭模組總銷量約46.8%及39.4%。根據賽迪顧問的資料，中國中高端攝像頭模組市場為有強大增長潛力的快速發展市場。此外，據賽迪報告的資料，中高端攝像頭模組需求目前高於中國的供應且全球攝像頭模組的產能仍正逐漸向中國轉移。於二零零九年至二零一三年，500萬及800萬像素分辨率的攝像頭模組成為全球及中國攝像頭模組市場的主流產品。在不久將來，預期1,300萬像素或以上分辨率的攝像頭模組將更為暢銷。截至二零一三年十二月三十一日止年度，我們約88.5%的營業額來自於銷售我們的500萬像素或以上分辨率的攝像頭模組。我們相信我們專注中國中高端攝像頭模組市場的準確定位，將使我們能受益於攝像頭模組行業的未來增長。

業 務

強大的自主設計及研發實力以及先進的測試平台及生產設施

我們強大的自主設計及研發實力是我們樹立中國領先攝像頭模組製造商地位的關鍵。憑借多年來累積的專業人才及技術，我們有能力提供多款分辨率介於300萬像素及以下至1,300萬像素之間的優質變焦及定焦攝像頭模組。我們亦有能力利用我們的最新技術提供分辨率为1,600萬及2,000萬像素的超薄變焦攝像頭模組及帶廣角鏡、大光圈以及OIS及閉環控制功能的攝像頭模組。我們相信我們強大的設計及研發實力使我們能更迅速及靈活地應對市場及客戶不斷變化的需求。此外，我們通過與供應商定期溝通獲取市場趨勢及新技術資料，從而能夠快速而有效地通過將客戶的功能要求及規格轉變成樣品而推出切合客戶偏好的新產品。我們在產品設計及開發階段與客戶的合作亦促使我們能夠與客戶建立密切關係，並把握智能手機及平板電腦行業快速變化所帶來的銷售機遇。

我們擁有一支專業的設計及研發團隊，經驗豐富的設計師和技術人員掌握光學、圖像處理及軟件的知識，從而專注於設計及開發我們的產品、軟件及生產設備，並提高我們的生產技術知識。截至二零一四年四月三十日，我們的設計研發團隊有130名人員，其中29人擁有學士或以上學位，其中15人在攝像頭模組行業擁有逾五年工作經驗。我們已成立昆山設計研發中心以及成都設計研發中心，我們相信，我們可在該兩個設計研發中心同時進行各方面的設計及研發工作，包括產品硬件及軟件的設計及研發。尤其是，我們不懈地致力於開發及升級我們的測試平台、軟件、生產設備，如調焦、測試算法、OTP燒錄裝置及USB3.0圖像傳輸技術。截至最後實際可行日期，我們在中國已就製造攝像頭模組取得合共16項新專利及實用新型的註冊專利。我們相信，我們自主開發或提升的測試軟件、生產設備使我們能按客戶的要求訂製測試平台以保持靈活性及提高我們的生產流程效率。我們目前能達到的產品良率約為97.0%，而根據賽迪顧問的資料，行業產品的平均良率約為96.0%。

此外，我們在昆山生產基地的面積約為8,533.0平方米的10級及1,000級無塵室內進行所有生產流程(包括組裝、測試及包裝)，以控制污染物(如粉塵及懸浮粒子)的水平並提高產品質量及精密度。我們亦大量投資於先進生產機器及設備，並專注於生產自動化，以降低我們的直接勞工成本、改進加工技術及生產效率。

我們相信憑藉雄厚的設計及研發實力以及先進的測試平台與生產設施，我們能不斷提高我們在攝像頭模組行業的競爭力。

業 務

強大的客戶群、以客戶為導向的銷售策略以及先進的信息系統

我們以高質量產品及客戶服務而備受客戶認可。經過多年營運，我們已與中國領先的品牌智能手機及平板電腦製造商建立穩健的業務關係，包括聯想、中興、宇龍酷派、TCL、步步高及海信，其中聯想、中興及宇龍酷派於二零一三年亦為全球十大智能手機製造商（根據賽迪顧問的資料，共佔二零一三年全球銷量的12.1%），且亦為我們於往績記錄期的五大客戶。我們亦成功取得該等客戶的多項認可及獎項，顯示我們優質的產品及客戶服務。有關我們取得的獎項及認可，請參閱本文件「業務－獎項及認可」一節。尤其是，我們於二零一三年是酷派的最大的攝像機模組供應商。

我們的客戶為知名品牌智能手機及平板電腦製造商，因而對我們的產品設計、生產效率、質量控制、成本及交貨實施嚴格的規定及標準。為維持與這些客戶的穩定業務關係，我們採取以客戶為導向的銷售策略並不斷努力提升客戶體驗。我們為每名主要客戶指派專門銷售人員，定期與之進行溝通並快速回應他們的需要及要求。我們亦在主要客戶的廠房派駐專門質量控制人員，協助處理有關我們產品質量的事宜。此外，在某些特殊情況下，我們可向客戶所在地派遣技術人員及工程人員，即時分析情況並向其提供解決方案，以減少對我們客戶經營的不利影響。我們相信我們快速的回應客戶服務機制及強大的技術專業知識有助我們與客戶維持穩固的業務關係、深入了解行業及把握市場機遇，使我們從競爭對手中脫穎而出。

此外，我們的全面MES系統讓我們能於生產過程中追蹤每個產品，並為我們提供生產效率及不良產品率的實時數據，從而有助我們對產品質量進行更好的控制。另一方面，我們的ERP系統讓我們能有效監察設計、研發過程、採購、銷售、存貨、應收賬款及資產。我們相信，我們的客戶導向銷售策略以及先進的信息系統為我們提供了建立及管理聲譽良好及忠實客戶群的能力，而這些客戶曾於過去且預期今後將繼續為我們的業務增長作出貢獻。

與優質供應商強而穩定的合作關係

我們已與供應商建立良好的長期合作關係。截至二零一三年十二月三十一日，我們與五大供應商擁有平均超過五年的業務關係。我們向業內知名供應商採購大部分原材料及組件以及生產機器與設備。我們的原材料及組件的若干主要供應商，尤其是傳感器及鏡頭供應商，乃於各自的領域內具有豐富生產經驗的全球領先的業內公司，如豪威科技（一家在納斯達克上市的全球領先先進數碼影像解決方案開發商）及大立光電股份有限公司（一家股份在台灣證券交易所上市的全球主要塑膠非球面鏡片設計及生產商之一）。

業 務

藉著我們供應商對行業及市場趨勢的深入了解，我們與主要供應商密切溝通與合作，以定期獲得最新技術市場信息及應客戶的未來需求生產新產品樣本。我們相信，我們與供應商強勁而穩定的合作關係亦有助我們加強與主要客戶的關係及維持競爭力。

經驗豐富及往績卓著的管理團隊

我們的管理團隊由創辦人兼執行董事何寧寧先生領導。何先生在電氣電子行業擁有近19年經驗。何先生於一九九二年七月自北京大學畢業並於二零零二年三月取得加利福尼亞大學工商管理碩士學位。我們的其他執行董事王健強先生及楊培坤先生亦分別擁有18年及9年相關行業經驗。我們相信，我們經驗豐富的高級管理團隊為我們提供深入的行業及經營知識，使我們近年來得以在保持優質產品及服務的同時實現快速增長。此外，我們的管理團隊會向全體員工灌輸以客戶為中心的企業文化。我們相信，在何先生及其他高級管理團隊的有效管理下，加上我們以客戶為中心的服務文化，我們能夠將自身打造成為中國領先的攝像頭模組製造商。

戰略

我們擬進一步強化我們在中國攝像頭模組市場的領先地位，並提升我們在全球攝像頭模組市場的形象。我們計劃於短期內招聘更多人才以加強我們的設計研發能力、豐富產品種類、擴寬產品功能及應用領域、擴大我們的產能及強化以客為本的銷售策略。中長期階段，我們計劃開拓戰略合作及／或收購以實現業務垂直整合及提升我們的成本比較優勢，從而成為在享譽國際的高端攝像頭模組製造商。我們計劃通過採取下列主要策略實現我們的目標：

繼續鞏固與現有客戶及供應商的關係

根據賽迪顧問的資料，二零一三年至二零一八年，中國智能手機及平板電腦的銷量預期將分別按約17.3%及16.8%的複合年增長率增長。二零一三年至二零一八年，中國智能設備的攝像頭模組銷量亦預期將按複合年增長率約20.8%的速度增長。我們計劃於短期內繼續專注於中國市場，以捕捉增長潛力及提高我們的市場份額。我們擬深化與現有客戶的關係，以獲得更多可能的銷售機會，持續為客戶提供品種繁多的優質訂製產品。我們亦將繼續強化客戶關係，定期與客戶進行市場趨勢及新技術交流，提供新產品以確保我們可預計及滿足客戶的需求及要求。在企業內部，我們將繼續加強我們各營運部門的合作，向客戶

業 務

持續提供高質量的產品及增值服務，如在客戶的終端產品上對我們的攝像頭模組進行現場測試，並採用系統化程序以量度客戶滿意度並找出我們的優點、缺點及解決方法。另外，據賽迪顧問的資料，目前存在攝像頭模組產能轉向中國的重要趨勢。因此，我們擬繼續深化與主要供應商的關係，以確保供應鏈的穩定性並及時獲取行業資料。

繼續拓展我們的客戶群及提升我們在全球攝像頭模組行業的形象

我們擬繼續拓展我們的客戶群及進一步執行主要銷售策略，以成為客戶品牌智能手機及平板電腦的核心中高端攝像頭模組供應商。我們相信，通過瞄準尚未與我們建立業務關係的世界領先品牌智能手機及平板電腦製造商以拓寬我們的客戶群及提升我們在全球攝像頭模組行業的形象，以及抓住全球攝像頭模組行業的增長潛力，對我們而言十分重要。我們計劃鎖定新興市場的領先品牌智能手機及平板電腦製造商及較發達市場的二線品牌智能手機及平板電腦製造商。為達成此目標，我們計劃利用現有優勢及作為中國製造商的較低成本基礎進行自我推廣，並透過提供在價格與質量組合方面具競爭力的產品擴大國內及海外的客戶群。我們亦計劃憑藉與我們主要供應商的合作關係，由其向我們轉介潛在客戶。另外，我們的目標是增加銷售團隊人數及提升我們海外的銷售。

進一步提高我們對新技術及軟件的設計研發能力以及拓展我們產品的功能及應用

作為中國本土領先的攝像頭模組製造商，我們相信，我們的強大設計及研發能力對我們的未來發展及可持續增長而言至關重要。我們擬投入更多資源進一步增強設計及研發能力以緊跟攝像頭模組製造的快速演變技術。我們計劃通過將先進技術融入現有產品以及提供具備最新技術的新開發產品來不斷強化我們的產品。我們計劃透過設計及開發可用於可穿戴戶外運動產品、醫療設備、汽車系統及家用監視系統的攝像頭模組，擴大產品類別並拓展產品功能及應用以實現人機互動。截至最後實際可行日期，我們已成功設計及開發用於可穿戴戶外運動產品的1,800萬像素分辨率攝像頭模組。

我們亦計劃招聘更多富有經驗及才幹的人員（包括產品設計師及開發員、技術人員及其他生產技術員）加入我們的設計及研發團隊。我們的銷售團隊及採購團隊亦將繼續與設計及研發團隊密切合作，交流及分析市場信息及客戶喜好，從而在我們產品研發中更有效結合客戶的反饋。此外，我們亦計劃按項目基準與國內在光學及電子業知名的大學及學院合作，以於日後為客戶開發新的攝像頭模組。

業 務

進一步擴充我們的現有生產基地及生產能力

為滿足客戶需求不斷增長及進一步擴充我們的業務，我們於二零一三年下半年為我們的生產流程擴大10級及1,000級無塵室及採購新生產機器和設備以提升我們的昆山生產基地。我們的攝像頭模組每月產能由截至二零一三年十二月的約5.6百萬件增加至截至二零一四年四月的約7.6百萬件。截至二零一三年十二月三十一日止年度，為提升我們的昆山生產基地，我們在新生產機器及設備及其他固定資產產生約人民幣148.5百萬元。

據賽迪顧問的資料，二零一三年至二零一八年，全球及中國的智能手機及平板電腦銷售量預期將分別按複合年增長率約12.9%及14.3%增長。我們預計終端消費者對我們客戶產品的需求將進一步增加。因此，我們計劃進一步擴充及使昆山生產基地現代化以滿足客戶的未來需求。我們計劃將我們的10級及1,000級無塵室由約8,533.0平方米進一步擴大及提升至約18,000.0平方米，並購買更多先進生產機器及設備，以增加我們生產流程的自動化及功能性、提升生產效率及管理日益上升的勞工成本。我們計劃於二零一四年下半年開始擴建我們的昆山生產基地，並預期將於二零一五年年底全部完工。我們預期將攝像頭模組的每月產能由截至二零一四年四月約7.6百萬件增加至二零一五年年底前的18.0百萬件。請參閱「業務－生產基地－進一步擴充我們的昆山生產基地」一節。

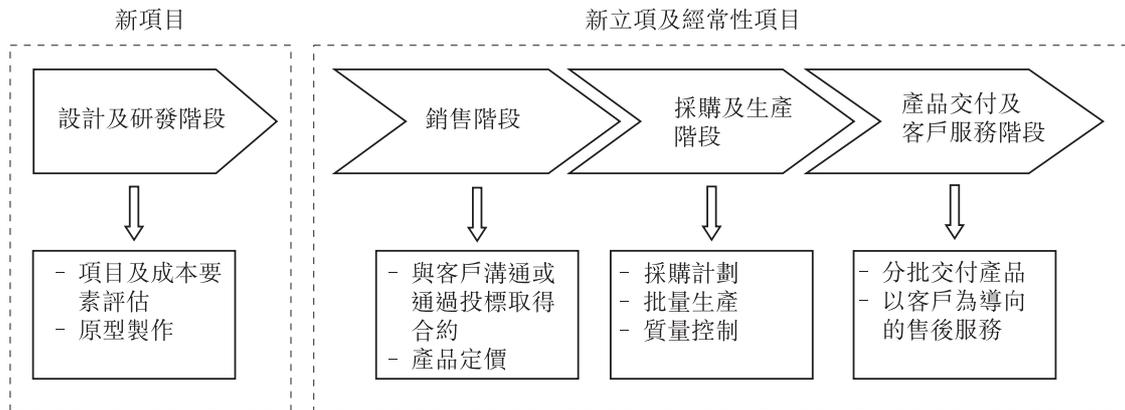
物色戰略聯盟或收購以實現垂直業務整合

我們將考慮開拓策略合作及／或收購以實現業務垂直整合及提升我們的成本比較優勢。具體而言，預期到中國攝像頭模組的增長，我們將考慮收購擁有自身設計、研發團隊及銷售渠道且可帶來成本協同效應的原材料及組件供應商。我們亦將考慮與除智能手機及平板電腦外的智能設備攝像頭模組製造商訂立策略合作關係，以擴展產品供應及業務。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何合適目標進行上述收購或建立策略合作關係。

業 務

業務模式

我們主要從事大多用於智能手機及平板電腦的攝像頭模組的設計、研發、製造及銷售業務。於往績記錄期內，我們大部分營業額來自中國的銷售。下圖說明我們的業務模式：



我們通過設計週期、研發階段、銷售階段、採購及生產階段以及產品交付及客戶服務階段管理及經營我們的業務：

- **設計及研發階段**，我們的設計及研發團隊於此階段經考慮新產品的成本組成部份評估新項目、編製初步設計、製作原型及在原型獲客戶批准後試產；
- **銷售階段**，我們的銷售團隊於此階段一般與客戶溝通或向客戶提交投標建議書及通過投標取得銷售訂單；
- **採購及生產階段**，我們於此階段根據銷售訂單採購原材料及組件，及製造產品；及
- **產品交付及客戶服務階段**，我們於此階段向客戶分批交付產品及提供以客戶為中心的售後服務。

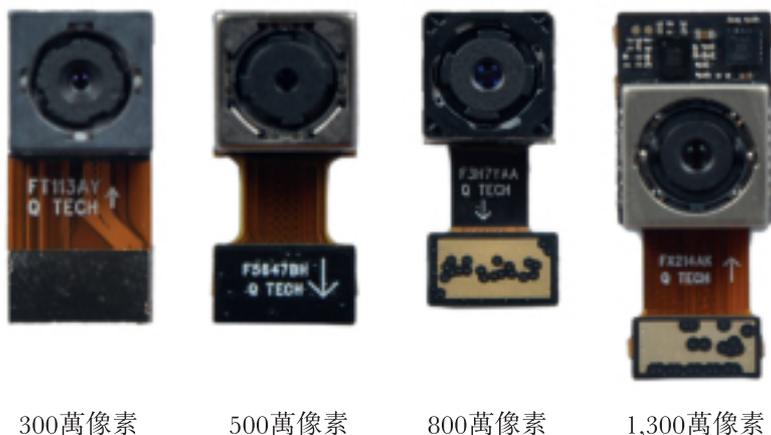
產品

我們提供種類繁多可用於智能手機及平板電腦的高品質變焦及定焦廣角鏡頭攝像頭模組。我們的攝像頭模組在結構及形狀上大致相若，一個攝像頭模組主要包括四類主要組件，即鏡頭、傳感器、VCM、PBC及／或柔性印刷電路板。分辨率越高的攝像頭模組一般因內置傳感器較大而尺寸越大。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

我們的攝像頭模組一般可分為以下類別：分辨率為(i) 300萬像素及以下；(ii) 500萬像素；(iii) 800萬像素；及(iv) 1,300萬像素的攝像頭模組。



下表載列於所示期間我們按產品類別劃分的營業額：

我們具備以下分辨率的 攝像頭模組 ⁽¹⁾	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣 (千元)	佔總營業額 百分比	人民幣 (千元)	佔總營業額 百分比	人民幣 (千元)	佔總營業額 百分比
300萬像素及以下 ⁽²⁾	271,685	95.8	292,831	45.9	160,467	11.4
500萬像素	10,408	3.7	319,858	50.2	953,162	67.5
800萬像素	—	—	23,132	3.6	281,796	20.0
1,300萬像素	—	—	42	0.0	13,923	1.0
其他 ⁽³⁾	1,349	0.5	1,923	0.3	1,265	0.1
總計：	283,442	100.0	637,786	100.0	1,410,613	100.0

附註：

- 於往績記錄期內，我們僅銷售分辨率介於300萬像素及以下至1,300萬像素之間的攝像頭模組。
- 我們分辨率為300萬像素及以下的攝像頭模組主要包括VGA、CIF及分辨率為4萬像素、100萬像素、130萬像素、200萬像素及300萬像素的攝像頭模組。
- 其他包括向潛在客戶銷售產品原型。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們分別售出合共約15.3百萬件、23.9百萬件及48.2百萬件攝像頭模組。截至二零一三年十二月三十一日止年度，我們約88.5%的營業額來自於銷售我們的500萬像素或以上分辨率的攝像頭模組。根據賽迪顧問的資料，按二零一三年分辨率在500萬像素及以上的攝像頭模組收益及銷量計，我們在中國名列第二位。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表亦載列於所示期間我們按產品類別劃分的攝像頭模組的銷量及平均售價：

我們具備以下分辨率的 攝像頭模組 ⁽¹⁾	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	銷量(千件)	平均售價/件 (人民幣元)	銷量(千件)	平均售價/件 (人民幣元)	銷量(千件)	平均售價/件 (人民幣元)
300萬像素及以下 ⁽²⁾	15,017	18.1	15,568	18.8	10,310	15.6
500萬像素	217	48.0	7,859	40.7	32,556	29.3
800萬像素	—	—	373	62.0	4,875	57.8
1,300萬像素	—	—	0 ⁽³⁾	116.7	243	57.3 ⁽⁴⁾
其他 ⁽⁵⁾	84	16.1	130	14.8	199	6.4
總計：	15,318	18.5	23,930	26.7	48,183	29.3

附註：

1. 於往績記錄期，我們僅銷售分辨率介於300萬像素及以下至1,300萬像素之間的攝像頭模組。
2. 我們分辨率為300萬像素及以下的攝像頭模組主要包括VGA、CIF及分辨率為4萬像素、100萬像素、130萬像素、200萬像素及300萬像素的攝像頭模組。
3. 於二零一二年，我們向客戶售出約360件分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組作為產品樣品。
4. 二零一三年，我們主要向一名海外客戶銷售分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組，該海外客戶向我們提供與製造該等攝像頭模組相關的傳感器。因此，我們向該客戶銷售的分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組的銷售價總體上低於我們向其他客戶銷售的相同產品的銷售價。如不計及我們向該客戶銷售的分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組，我們分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組的平均售價將為人民幣85.2元/件。
5. 其他包括向潛在客戶銷售產品樣品。

設計及研發

攝像頭模組行業的特點是技術發展日新月異，新產品規格更替頻繁，客戶需求千變萬化。我們專注於中國中高端攝像頭模組市場，專注於設計及研發切合客戶偏好及要求的攝像頭模組。據賽迪顧問的資料，我們是中國最先使用COB及COF組裝技術生產攝像頭模組的製造商之一，並有能力製造500萬像素或以上分辨率的廣角鏡頭攝像頭模組。我們亦為目前中國有能力製造800萬像素或以上分辨率攝像頭模組的四大製造商之一。

業 務

我們定期研發及提升我們的自有軟件、生產設備以改良組裝技術及測試系統。我們已成功開發及提升對製造攝像頭模組而言至關重要的若干軟件、生產設備，如UV自動點膠機、自動功能測試機、激光切割機、USB3.0圖像傳輸技術、OTP燒錄裝置及測試算法，也有助我們減少直接參與人員並提升測試結果的精確度、效率及一致性。我們目前能達到的產品良率約為97.0%，而根據賽迪顧問的資料，行業產品的平均良率約為96.0%。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們的設計及研發活動分別產生約人民幣8.9百萬元、人民幣25.0百萬元及人民幣51.1百萬元，分別佔同期我們營業額約3.1%、3.9%及3.6%。截至二零一三年十二月三十一日止年度，我們成功設計及開發的257款新型攝像頭模組已運用於我們客戶的智能手機及平板電腦。我們目前有能力採用最新技術提供分辨率為1,600萬及2,000萬像素的超薄變焦攝像頭模組及帶廣角鏡、大光圈以及OIS及閉環控制功能的攝像頭模組。此外，截至二零一三年十二月三十一日，我們已在中國就製造攝像頭模組有關的新專利及實用新型（如攝像頭模組的測試系統、OTP燒錄裝置及產品結構）取得16項註冊專利。我們相信，我們實現快速而持續技術改良及生產自動化的能力對我們維持競爭優勢相當重要。

我們於二零零七年在生產基地設立昆山設計研發中心。於二零一二年八月，我們將昆山設計研發中心遷往昆山生產基地。截至二零一四年四月三十日，我們於昆山設計研發中心的設計與研發團隊有130名員工，其中29名擁有學士或以上學位，而其中15名擁有逾五年攝像頭模組工作經驗。於往績記錄期內，我們曾委聘關連人士成都西可為我們的攝像頭模組產品的部分軟件進行設計與研發。在我們成立成都丘鈦附屬公司前，我們在中國四川省成都市並無任何附屬公司或分公司。由於中國四川省成都市或在其附近坐落有多所電子及光學專業聞名的大學及學院（如電子科技大學、四川大學、西南科技大學及西安交通大學），我們於二零一二年五月與成都西可訂立一份協議，據此我們同意就代我們招攬人才向成都西可付款並向其提供必要的設施，以設計及研發我們攝像頭模組的快速影像測試軟件及裝置。我們保留根據該項安排開展設計及研發工作所產生的知識產權。截至二零一二年及二零一三年十二月三十一日止兩個年度，根據與成都西可的安排我們分別產生開銷約人民幣2.4百萬元及人民幣0.8百萬元。於二零一四年六月六日，我們成立成都丘鈦附屬公司，其後成立成都設計研發中心，將於二零一四年七月前終止上述與成都西可的安排。

業 務

我們亦委聘另一名關連人士盛泰輝科技有限公司（「盛泰輝」）為我們攝像頭模組的圖像及影像演算軟件進行部分一次性設計及研發工作。盛泰輝為於中國成立的企業，由盛輝全資擁有。根據我們與盛泰輝於二零一二年七月訂立的協議，我們同意於若干研發工作完成後向盛泰輝付款。我們保留根據該項安排開展設計及研發工作所產生的知識產權。截至二零一二年及二零一三年十二月三十一日止兩個年度，根據與盛泰輝的安排我們分別產生開銷約人民幣1.4百萬元及人民幣1.1百萬元。

我們的昆山設計研發中心主要負責設計及研發我們的產品在結構及電路方面的硬件，而我們的成都設計研發中心則主要專注於開發及提升軟件、我們產品的功能及應用以及生產設備。我們的設計研發團隊與供應商及我們的生產銷售團隊緊密合作，確保我們能取得最新技術市場信息及客戶對迎合其指定要求的攝像頭模組設計研發的反饋。我們亦根據市場趨勢設計研發新產品並提供予客戶作考慮。我們相信，我們的雄厚設計研發實力讓我們能滿足瞬息萬變的市場需求及客戶需要。

以下載列需要我們提交標書的新項目設計研發的主要流程：

項目評估

透過銷售團隊收到客戶的技術要求及產品規格後，我們的設計研發團隊會根據建議產品結構、功能、尺寸規格及其他技術要求，開始對新項目的設計及技術可行性進行評估。我們的設計研發團隊亦會與生產團隊及採購團隊緊密合作，與供應商溝通檢討新產品的成本構成，以通過生產控制成本及盈利水平。設計團隊隨後在考量新產品成本構成後便會準備初步設計並交回銷售團隊以與客戶進行溝通，或向客戶遞交投標建議書。

原型製作及立項

經客戶對我們的初步設計進行初步確認後，我們的設計研發團隊繼而著手硬件（包括產品結構及電路）及軟件（包括對焦及測試應用程式）工作，以決定新產品技術規格及將用於生產原型的原材料及組件。原型一經裝成，我們銷售團隊的項目工程人員會將之交給客戶。我們亦會進行內部討論以檢查這些原型，使之符合我們的初步設計及我們已將客戶的所有反饋考慮在內。待客戶確認我們的原型後，將正式立項。

業 務

試產及量產

客戶通過我們的原型後，我們便進入試產階段。於試產過程中，我們的技術團隊會落實各項生產參數及製造流程。我們的生產團隊亦將檢查所用的有關機械及設備，而我們的質量控制團隊將設定進廠原材料及組件、生產過程、製成品及包裝及交付的質量標準。我們一般於試產階段製造數百件新產品。

一旦試產獲得成功，我們便進行新項目首批產品的生產。我們的設計研發團隊將落實批量生產所用的所有參數及軟件，並再次舉行內部會議以確保新項目的生產能力。待滿足一切要求後，即展開批量生產。

與技術企業合作

於往績記錄期內，我們曾委聘一家中國技術企業並與之合作，進行有關自我校準及OTP燒錄程序的軟件設計與開發工作。截至二零一三年十二月三十一日止年度，我們就與該技術企業的合作產生開銷約人民幣8.5百萬元，款項按項目進度分期支付。根據我們與該技術企業訂立的合作協議，我們同意向其提供相關原始數據及技術材料進行研發，而技術企業同意向我們提供所開發新技術的信息及材料、技術培訓及指引以及新開發產品的相關技術規格及運作標準。此外，我們享有所有就新開發技術或軟件產生的知識產權，而技術企業則須於受聘期間對其使用的信息及數據保密。我們日後計劃通過與知名大學及在光學行業研究方面著名的機構開展合作，進一步增強我們的設計研發實力。

業 務

銷售

概覽

於往績記錄期內，我們主要將攝像頭模組銷售予中國客戶。我們亦將小部分攝像頭模組銷售予泰國及土耳其海外客戶。我們一般按個別訂單基準向客戶供應產品，絕大部分銷售根據競標或招標程序進行。下表載列於所示期間我們向中國及海外的銷售明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣 (千元)	佔 總營業額 百分比	人民幣 (千元)	佔 總營業額 百分比	人民幣 (千元)	佔 總營業額 百分比
中國銷售 ⁽¹⁾	283,258	99.9	637,768	100.0	1,407,221	99.8
海外銷售 ⁽²⁾	184	0.1	18	0.0	3,392	0.2
總計：	283,442	100.0	637,786	100.0	1,410,613	100.0

附註：

1. 中國銷售亦包括要求我們透過在中國的客戶交付產品至香港的銷售。
2. 海外銷售亦包括向潛在海外客戶銷售產品原型。

我們的銷售職能由我們的銷售總監兼高級管理人員之一胡三木先生領導的銷售團隊擔當。我們的銷售團隊成員經常前往中國深圳及上海，中國深圳及上海是我們大部分主要客戶的所在地。截至二零一四年四月三十日，我們的銷售團隊有18名僱員。我們的銷售團隊成員對產品有深入了解，並擁有豐富的銷售經驗。我們的銷售團隊亦與設計研發團隊及採購團隊密切溝通，以緊跟最新的市場趨勢及動態和客戶需求及要求。我們的主要銷售策略是致力成為中國及全球知名品牌智能手機及平板電腦製造商的中高端攝像頭模組核心供應商。

我們的客戶

我們十分重視與領先的品牌智能手機及平板電腦生產商建立穩定、穩固的業務關係。經歷多年，我們已與中國領先品牌智能手機及平板電腦製造商(如聯想、中興、宇龍酷派、TCL、步步高及海信)建立穩定及穩固的業務關係，當中聯想、中興及宇龍酷派亦是二零一三年全球十大智能手機製造商及我們於往績記錄期的五大客戶。尤其是，我們於二零一三年為宇龍酷派的最大的攝像頭模組供應商。我們一般在我們初次與客戶合作並成為其合資格供應商時與之訂立框架協議。我們將按個別訂單基準與客戶進一步訂立銷售訂單。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們與客戶的業務關係保持穩定，從無出現任何嚴重的客戶流失。

業 務

我們與客戶訂立的框架銷售協議的條款因客戶的具體要求而異。下文載列我們一般與客戶訂立的框架銷售協議的重要條款：

- 競標或招標流程—視乎客戶的採購計劃，一般每季度或半年進行一次招標。為於日後取得銷售訂單，我們通常須遞交標書。
- 銷售預測—我們的客戶通常不時向我們提供其銷售預測，而我們須預先制訂合適的原材料及組件採購計劃。
- 銷售訂單—我們通常於每次批量生產前與客戶訂立銷售訂單。銷售訂單通常訂明客戶所需產品的類型、價格及數量。我們通常於接獲銷售訂單後的兩天內評估並與客戶書面確認我們的產能。
- 定價—我們須定期向客戶提供最新市場信息，包括攝像頭模組的市場價格。客戶一般有權在市場出現不可預見的變化時，就我們的產品價格與我們重新磋商。
- 質量控制—我們須按照預先協定的產品規格及有關產品質量的法律、法規及國家或國際標準製造產品。我們亦須就每批交付向客戶提供完成產品報告。
- 付款—客戶須根據預先協定的付款條款支付款項。
- 交付—我們通常須將產品交付到客戶指定地點，並負責交付的連帶成本。
- 終止—倘我們無法在預先協定的時間內交付產品，客戶有權終止框架銷售協議。
- 反貪污—嚴格禁止行賄行為，客戶有責任確保招標流程按正當程序進行。
- 保密—我們須就所取得有關客戶的任何資料、技術、數據及貿易或商業機密嚴格保密。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們向五大客戶作出的銷售分別佔我們總營業額的96.2%、92.2%及82.1%。向我們最大客戶作出的銷售分別佔我們同期總營業額的61.4%、47.7%及22.8%。截至二零一三年十二月三十一日，我們與五大客戶平均已建立三年關係。除河源西可（為截至二零一一年十二月三十一日止年度我們的關連人士及我們的五大客戶之一）外，董事或其各自的聯繫人以及據董事深知擁有本公司已發行股本5.0%以上的現有股東概無於我們往績記錄期的任何五大客戶擁有任何權益。有關我們向河源西可的銷售的更多詳情，請亦參閱本文件「關連交易」一節。

中國銷售

於往績記錄期內，我們大部分營業額來自中國的銷售。截至二零一三年十二月三十一日，我們的五大客戶全部均為中國客戶，為與國內及海外電信營運商擁有強大合作關係的領先品牌智能手機及平板電腦生產商。

通過招標取得合約

就若干中國主要客戶而言，通常會每個季度或每半年進行一次招標程序，我們須就客戶的新項目提交標書。要求我們提交標書的客戶一般會提前一至兩周向我們提供新產品的技術要求及規格，以便我們進行內部評估。然後我們的銷售團隊會與設計研發團隊及採購團隊密切合作，以評估新產品的設計及技術可行性和成本組成部分。在我們完成內部評估後，銷售團隊便會編製標書並提交予客戶。

在一般情況下，作出招標要求的客戶會根據競標賣方的製造能力及技術、價格、交付條款及地點挑選兩三名中標的賣方成為其新項目的合資格供應商。然後，這些客戶將決定新項目下將須由各合資格供應商製造的整體產品的比例。倘順利成為新項目的合資格供應商，我們接下來會接獲客戶提供的銷售預測，當中載明我們攝像頭模組的估計數量及定價，以及有關新項目下彼等各訂單情況的銷售訂單。客戶一般向我們發出採購訂單，而我們一般分批生產並向客戶交付攝像頭模組。

海外銷售

我們於二零一三年開始向泰國及土耳其等國的海外客戶銷售小部分產品。於二零一四年起，我們亦成功與某台灣知名智能設備製造商建立業務關係，並開始向其出售我們的產品。作為我們戰略的一部分，我們的目標是與更多海外客戶建立關係，並進一步計劃提高我們的海外銷售額。

業 務

客戶導向銷售策略及售後服務

我們強調客戶體驗是我們增長、銷售及盈利能力的關鍵，我們相信妥為實施的客戶導向銷售策略使我們從競爭對手中脫穎而出，並有助我們進一步壯大忠誠客戶群。我們會將銷售人員派到各個關鍵客戶現場，以經常回應他們的需求及要求。我們亦會派遣質量控制人員長駐關鍵客戶的廠房，以協助處理與我們產品質量有關的事宜。此外，我們有能力就若干特殊情況將技術專家及工程人員派往客戶所在地以即時分析情況並提供解決方案，從而降低對客戶營運的負面影響。於往績記錄期內，我們成功獲得多名國際領先知名客戶的認可及獎勵，反映我們的優質產品及客戶服務。例如，我們於二零一三年獲宇龍酷派評定為其「核心供應商」、於二零一三年贏得中興的「最佳服務獎」及被評為「全球最佳合作夥伴」，並於二零一三年贏得TCL的「優質服務獎」。有關我們於往績記錄期獲得的其他獎項及認可，請參閱本文件「業務－獎項及認可」一節。

由於技術發展日新月異，新產品規格更替頻繁，客戶需求千變萬化，我們一般並不對攝像頭模組提供產品保修服務，但如遇產品缺陷，我們通常允許客戶換貨。我們還定期召開交流會，以向客戶介紹攝像頭模組的最新技術動態。我們的銷售團隊亦與我們的設計研發團隊密切合作，以不時推出新款、成本低而質量高的定制產品，以滿足主要客戶的喜好。在內部，我們亦定期為銷售團隊成員安排有關產品、銷售技巧、行業知識及溝通技巧的售後培訓。日後，我們計劃進一步努力通過不斷提供優質產品及增值服務(例如為客戶終端產品的攝像頭模組提供現場測試及調整)以提升客戶體驗。

定價

我們部分銷售是透過競爭投標獲得，這會對定價帶來壓力。我們的盈利能力部分取決於我們在中國攝像頭模組行業的市場地位、我們與客戶的關係以及我們對銷售成本的控制。我們主要依據下述因素釐定價格，並適當考慮交易的規模、我們與某名客戶的合作經驗以及有關商機對我們實現增長的重要性：

- 客戶要求的銷售量、產品規格以及生產時間表；
- 採購成本；
- 我們競爭對手的產品價格及未來策略；
- 生產成本；
- 我們銷售的付款條款；及

業 務

- 海外銷售的匯率影響。

信用期及付款

我們的銷售總監及財務總監負責評估客戶以釐定其信用期。我們一般根據客戶的背景及營運規模、財務狀況、與我們的業務關係以及過往付款記錄等因素向客戶授予由開出發票起計介乎30至90天的信用期。至於新客戶，我們通常委聘第三方評級機構進行初步評核並評估其信用記錄。我們的中國客戶一般通過銀行匯款以人民幣和銀行承兌票據向我們付款。我們的海外客戶主要通過銀行匯款以美元向我們付款。

銷售代理安排

由於在昆山丘鈦香港於二零一三年一月註冊成立前，我們在香港並無附屬公司、辦事處或相關人員，我們委聘關連人士盛輝（直至二零一二年十一月）及香港西鈦（二零一二年十二月至二零一三年一月）作為我們香港銷售及交付與海外銷售的銷售代理。我們於往績記錄期的香港銷售及交付主要包括對關連人士河源西可的銷售。河源西可為中國企業，主要從事向品牌智能手機製造商提供OEM/ODM服務，要求我們將大部分產品交付至香港。有關我們對河源西可銷售的更多詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。盛輝為一家於香港註冊成立的公司，主要負責處理我們其他需經香港進行海外銷售的有關公司的銷售訂單及物流。盛輝由控股股東兼執行董事何寧寧先生及執行董事王健強先生分別擁有99.0%及1.0%權益。香港西鈦為一家於英屬處女群島註冊成立的投資控股公司，由何寧寧先生全資擁有。

於往績記錄期至二零一二年十一月三十日，我們委聘盛輝作為我們香港銷售及交付的銷售代理，主要協助我們跟進銷售訂單，就從香港倉庫向客戶交付產品與客戶聯絡及安排相關物流。根據該銷售代理安排，我們的境外附屬公司CK Great China一般與客戶訂立銷售訂單，盛輝然後會按我們與客戶同意的售價代表我們向客戶發出收費發票。在我們按照銷售訂單製造產品並將產品交付至香港後，盛輝然後會跟進客戶的銷售訂單，安排進一步交付產品。於該銷售代理安排期間，大部分客戶一般向CK Great China支付銷售款項，少數客戶向我們另一家關聯公司Van Telecom BVI付款。據董事所知，有關客戶亦為Van Telecom BVI的主要客戶，更願意透過Van Telecom BVI向我們付款。Van Telecom BVI一般在收到我們的銷售款項後立即將款項轉給CK Great China。Van Telecom BVI為一家於英屬處女群島註冊成立的貿易公司（主要從事向我們的其他關聯公司採購及銷售若干電子部件），由何寧寧先生全資擁有。CK Great China在收到我們客戶或Van Telecom BVI支付的銷售款項後，一般會將該款項的一部分用於結算我們海外採購的款項，並將餘款轉給盛輝。盛輝然後會將從CK Great China收到的相同款項轉給昆山丘鈦中國。

業 務

根據我們與盛輝的銷售代理安排，我們同意就盛輝為我們的香港銷售及交付與海外銷售提供的服務向其支付代理費。該代理費為就我們所銷售不同類別的產品收取的不同差價，主要涵蓋盛輝處理我們的香港銷售及交付與海外銷售所產生的相關員工成本。截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度，(i)我們透過盛輝銷售的產品分別約為人民幣51.7百萬元及人民幣24.1百萬元，佔同期營業額約18.2%及3.8%；及(ii)我們向盛輝支付的代理費分別約為人民幣0.5百萬元及人民幣0.5百萬元。

於二零一二年十二月及二零一三年一月，作為內部重組的一部分，我們委聘香港西鈦（由控股股東兼執行董事何寧寧先生於英屬處女群島註冊成立的公司）取代盛輝，按相同條款擔任我們香港銷售及交付與海外銷售的銷售代理。於二零一二年十二月及二零一三年二月，我們亦委聘香港西鈦取代廣州西可，作為我們海外採購的服務供應商。有關我們海外採購服務安排的更多詳情，請參閱本文件「業務－採購－海外採購服務安排」一節。截至二零一二年及二零一三年十二月一日止兩個年度，(i)我們透過香港西鈦銷售的產品分別約為人民幣2.8百萬元及人民幣4.8百萬元，佔同期營業額分別約0.4%及0.3%；及(ii)我們向香港西鈦支付的代理費分別約為人民幣0.1百萬元及人民幣0.4百萬元。

為籌備上市，董事決定於重組過程中註冊成立一家新香港公司負責我們的所有海外銷售及採購，因此，我們於二零一三年一月二十一日註冊成立昆山丘鈦香港。自二零一三年二月起，昆山丘鈦香港一直負責我們的所有香港銷售及交付與海外銷售以及存儲服務，且一直負責我們的所有海外銷售及採購，而我們繼續委聘廣州西可為我們在香港提供存儲服務。有關我們與廣州西可在香港的倉庫及其他安排的更多詳情，請參閱本文件「業務－採購－海外採購服務安排」及「關連交易」等節。

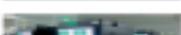
於往績記錄期，盛輝及香港西鈦僅作為我們的銷售代理，而我們的銷售團隊負責與客戶的所有商業磋商及確定相關銷售訂單。盛輝及香港西鈦乃按照我們的指示行事，僅負責跟進我們對客戶的銷售及與有關客戶聯絡，並進一步在香港向有關客戶交付我們的產品。董事確認，我們與盛輝或香港西鈦之間的所有交易乃於我們的日常業務過程中按一般商業條進行，屬公平合理並符合股東的整體利益。

生產流程

我們按客戶提供的指定規格生產所有攝像頭模組。開始批量生產前，我們的銷售團隊須就我們製造的原型取得客戶的批准，然後我們的設計及研發團隊會確定所有生產參數，我們的生產團隊會審查生產流程及操作標準，從而最終確定生產計劃。

業 務

不同型號的攝像頭模組的生產流程大同小異。然而，高分辨率的攝像頭模組一般要求較高的測試及無塵包裝標準。我們在下文載列攝像頭模組的典型生產流程：

我們的生產流程	詳情
	
	超聲波清洗：用超聲波清洗機清洗PCBA板，以去除表面的灰塵及大氣顆粒物
↓	
	
	PCBA激光切割：將大的PCBA板分板，形成單個PCBA塊
↓	
	
	PCBA排片：按照規定的PCBA排片用膠貼將單個PCBA附著在載體上
↓	
	
	貼芯片：切膠後將光敏傳感器附著在PCBA上
↓	
	
	打金線：將傳感器墊與PCBA互聯
↓	
	
	蓋鏡頭：切膠後封裝鏡頭
↓	
	
	調焦：通過自動調焦獲得完美的成像及進行顆粒檢驗及功能測試
↓	
	
	點膠：調焦後穩定鏡頭的位置以防止焦距改變
↓	
	
	功能測試：對鏡頭進行伸縮及變焦測試以及調焦及點膠後進行成像測試，並二次重覆進行顆粒檢驗及功能測試
↓	
	
	OTP燒錄：調整成像的均勻度
↓	
	
	包裝：按客戶要求的規格用保護膜將通過質量檢驗的製成品打包並運至倉庫

業 務

平均生產週期(即完成上述生產流程所需時間)約為兩天。確認銷售訂單及制訂生產計劃至交付產品的時間一般為兩至三週。

封裝技術及測試系統

我們的封裝、測試及包裝等生產流程全部在我們建在昆山生產基地內、面積約為8,553.0平方米的10級及1,000級無塵室進行，以控制粉塵及空氣顆粒物等污染物水平及提高產品質量及精密度。我們亦已投入巨資在封裝生產線先進的生產機器及設備，並專注於生產自動化，以降低直接勞工成本及提高加工技術及生產效率。

根據賽迪顧問報告，我們是中國少數最先採用COB及COF封裝技術(當今攝像頭模組行業流行的技術之一)製造攝像頭模組的製造商之一。COB封裝技術有助於我們進行芯片貼芯片及打金線，以將傳感器裝入攝像頭模組，使得我們可以提供緻密性及圖像質量較佳的更薄、更輕的攝像頭模組。COF封裝技術與COB一樣，但採用FCB或綜合採用以COB封裝技術封裝的柔性及硬性電路板相比僅採用以COB封裝技術封裝的硬性電路板的集成度更高。我們目前能達到的產品良率約為97.0%，而根據賽迪顧問的資料，行業產品的平均良率約為96.0%。

我們的測試系統對我們的圖像形成及產品良率至關重要。由於我們強大的測試能力可使客戶採用我們的產品時無需自行進行大量測試，我們的測試系統對我們實施以客戶為導向的銷售策略亦起到重要作用。我們不斷致力開發及改進測試系統及測試算法。我們亦已投入巨資採購先進生產機器及設備，以提升生產自動化水平及提高準確度。未來，我們將繼續致力提升封裝技術及測試系統。

外包SMT及鏡座紅外濾光片粘著流程

於往績記錄期內，我們將SMT流程外包予第三方分包合作夥伴及我們的關連人士唯安科技，並將鏡座紅外濾光片粘著流程外包予第三方分包合作夥伴，而採購成品零件作為我們的組件。

於二零一二年八月前，我們的產品全部在前生產基地(總建築面積僅約1,227.0平方米)製造。由於SMT流程生產線需要較大的工作空間，並須在無塵室內進行，而由於唯安科技在其生產場地擁有足夠的空間，故唯安科技採購了相關生產機器及設備製造SMT組件，然後再將成品零件供應予我們。唯安科技主要從事製造連接器，我們亦自唯安科技採購少部分的連接器。有關上市後我們向關連人士採購的詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。二零一二年八月我們遷至新昆山生產基地後，我們自唯安科技購買生產線連同相關機器及設

業 務

備，於二零一三年開始在昆山生產基地製造SMT組件。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們向唯安科技支付的外包費分別約為人民幣1.9百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣29,000元。於往績記錄期內，我們亦向部分第三方分包合作夥伴外包部分SMT流程，以支持SMT組件的需要增長。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們向該等第三方分包合作夥伴就外包SMT流程而支付的外包費分別為人民幣2.8百萬元、人民幣6.7百萬元及人民幣15.6百萬元。

我們亦將鏡座紅外濾光片粘著流程外包予第三方分包合作夥伴，原因是我們向該等分包合作夥伴採購紅外濾光片，且該等分包合作夥伴已指定人員在其製造設施內進行鏡座紅外濾光片粘著流程。鏡座紅外濾光片粘著流程偏重於勞工密集性質，並不要求具備豐富技術知識。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們向該等第三方分包合作夥伴支付的外包費分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們的SMT及鏡座紅外濾光片粘著流程的外包成本分別約佔總銷售成本的2.1%、1.9%及2.1%。我們日後將繼續將部分SMT流程及所有鏡座紅外濾光片粘著流程外包予第三方分包合作夥伴。

主要生產機器及設備

我們的昆山生產基地配備先進的生產機器及設備，我們在所有運營方面採用領先生產流程並促進高效生產。我們向來自我們的海外供應商，主要為總部位於香港的聯交所上市公司ASM Pacific Technology (股份代號：522) 採購大部分主要生產機器及設備。我們亦開發及改進部分自有生產設備，如OTP燒錄裝置、UV自動點膠機、激光切割機及自動功能測試機。下表載列截至二零一三年十二月三十一日我們於昆山生產基地的自有主要生產機器及設備概要：

編號	設備名稱	數量(台)	購買期間
1.	自動固晶機	16	二零零八年一月至 二零一三年十二月
2.	金線鍵合機	73	二零零八年一月至 二零一四年四月
3.	自動鏡片托架焊機	51	二零零八年一月至 二零一三年十二月
4.	自動調焦機	107	二零一零年八月至 二零一三年十一月

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

編號	設備名稱	數量(台)	購買期間
5.	離心式清洗機	48	二零零八年七月至 二零一四年四月
6.	等離子清洗機	8	二零零八年一月至 二零一三年十二月
7.	鏡頭自動鎖附機	16	二零一二年七月至 二零一四年四月
8.	激光切割機	4	二零一一年七月至 二零一三年五月

我們的主要生產機器及設備一般有約十年的使用壽命。根據我們的經驗，在適當維修及維護情況下上述使用壽命可予延長。

維修及維護

機器維護定期按內部標準自行進行。相關內部標準是在考慮到相關機器的操作手冊所載技術、工程及其他特定規定及程序、ISO標準及昆山生產基地的實際工作流程後制訂。制訂該等措施乃為避免突如期來的故障及停工，使生產效率最大化。根據機器及設備的特性以及供應商提供的推薦建議，我們按年、按季或按月對各類機器及設備進行維護。我們通常分批對同類機器及設備進行維修及維護，以確保生產不會出現任何中斷。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們從無經歷由於生產機器及設備的任何故障而導致的任何意外停工。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們的維修及維護開支分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣1.7百萬元。

生產基地

我們所有產品在位於中國江蘇省昆山市高新技術產業開發區台虹路3號的昆山生產基地生產。我們於二零一二年八月在昆山生產基地(地盤面積約為72,190.1平方米，而總建築面積則約為46,337.1平方米)成立總部及設計研發中心。於二零一二年八月之前，我們所有產品均在位於中國江蘇省昆山市玉山鎮的前生產基地(總建築面積約為1,227.0平方米)生產。二零一二年八月搬遷後我們不再使用我們的前生產基地。我們的昆山生產基地已取得所有相關土地使用權證及物業所有權證。

我們現時在昆山生產基地有兩個主要生產單位，即封裝以及測試及包裝。我們投入巨資集中在生產自動化。我們大部分生產機器、封裝設備及測試程序均為自動化，而大部分包裝程序由生產團隊人手操作。截至二零一四年四月三十日，我們的生產團隊有529名員工。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

為滿足我們客戶日益增長的需求及進一步拓展業務，我們通過將生產流程所用的10級及1,000級無塵室(包括封裝以及測試及包裝)的總建築面積擴大至約8,533.0平方米，以及採購新生產機器及設備升級昆山生產基地，以便我們能更針對性及高效地生產攝像頭模組。我們攝像頭模組的產能由於二零一三年十二月的約5.6百萬件增至於二零一四年四月的約7.6百萬件。

下表載列於所示期間我們的攝像頭模組產能、產量及概約實際利用率，僅供說明用途：

前生產基地

	截至二零一一年	截至二零一二年
	十二月三十一日止年度	七月三十一日止七個月
設計產能 ⁽¹⁾ (千件)	11,305	12,328
實際產量 ⁽²⁾ (千件)	10,189	9,287
實際利用率 ⁽³⁾ (%).....	90.1	75.3

附註：

1. 製造各類攝像頭模組所用的生產工序以及機器及設備類似，我們根據客戶提供的規格製造攝像頭模組。我們的設計產能按貼芯片及晶元鍵合機每小時的設計產能乘以每個工作天19小時及每個曆年336個工作天，經考慮年內的維護時間及主要公眾假期後計算。
2. VGA、CIF及分辨率為4萬像素的攝像頭模組的生產流程不要求我們貼芯片，在此情況下，我們以該工序製造其他攝像頭模組及作為計算設計產能的基礎。因此，我們於所示期間並無計及上述產品的實際產量。截至二零一一年十二月三十一日止年度及截至二零一二年七月三十一日止七個月，我們分別共製造約5.3百萬件及1.2百萬件的VGA、CIF及分辨率為4萬像素的攝像頭模組。
3. 實際利用率按實際產量除以同期的設計產能(按上文所披露假設計算)計算。

昆山生產基地

	截至二零一二年	截至二零一三年
	十二月三十一日止五個月	十二月三十一日止年度
設計產能 ⁽¹⁾ (千件)	13,114	63,760
實際產量 ⁽²⁾ (件)	11,303	47,410
實際利用率 ⁽³⁾ (%).....	86.2	74.4

附註：

1. 製造各類攝像頭模組所用的生產工序以及機器及設備類似，我們根據客戶提供的規格製造攝像頭模組。我們的設計產能按貼芯片及晶元鍵合機每小時的設計產能乘以每個工作天19小時及每個曆年336個工作天，經考慮年內的維護時間及主要公眾假期後計算。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

2. VAG、CIF及分辨率為4萬像素的攝像頭模組的生產流程不要求我們貼芯片，在此情況下，我們以該工序製造其他攝像頭模組及作為計算設計產能的基礎。因此，我們於所示期間並無計及上述產品的實際產量。截至二零一二年十二月三十一日止五個月及截至二零一三年十二月三十一日止年度，我們分別共製造約2.4百萬件及1.0百萬件的VGA、CIF及分辨率為4萬像素的攝像頭模組。
3. 實際利用率按實際產量除以同期的設計產能(按上文所披露假設計算)計算。

進一步擴建昆山生產基地

由於我們預期業務會繼續迅速增長，可能會導致昆山生產基地的產能出現短缺，故我們計劃擴建及現代化昆山生產基地。我們計劃繼續擴建及改造10級及1,000級無塵室，於二零一四年年底使其面積由約8,533.0平方米增至約18,000.0平方米，並採購更多先進生產以及設計及研發機器及設備，以提高我們生產流程的自動化及功能，提升生產效率及管理不斷增長的勞工成本。我們亦計劃興建一幢作我們設計及研發中心的樓宇為僱員建造兩棟宿舍樓及附屬設施。我們計劃於二零一四年下半年開始擴建昆山生產基地，並預期將於二零一五年年底竣工。我們預期於二零一五年年底將攝像頭模組的產能提高至約18.0百萬件。

擴充上文所提及的昆山生產基地的計劃資本開支估計將合共約為[編纂]百萬港元，相關資本開支將以[編纂]所得款項淨額提供資金。更多詳情亦請參閱「財務資料－資本開支－計劃資本開支」及「未來計劃及所得款項用途」。

採購

原材料及組件

我們生產攝像頭模組使用的主要原材料及組件為傳感器、鏡頭、VCM及PBC及／或柔性印刷電路板。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們的原材料及組件成本分別為人民幣224.2百萬元、人民幣496.0百萬元及人民幣1,065.8百萬元，分別佔同期總銷售成本的89.8%、90.0%及90.6%。

我們的供應商

我們向國內及海外第三方供應商採購大部份原材料及組件，所有供應商均為獨立第三方。我們亦自關連人士唯安科技及西普電子採購少部分的原材料及組件，如連接器及柔性印刷電路板。有關上市後我們自關上市後連人士採購的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

截至二零一四年四月三十日，我們有87名合資格國內供應商及25名合資格海外供應商。我們的主要供應商(如供應傳感器的豪威科技及供應鏡頭的大立光電股份有限公司)於其各自領域均為全球領軍企業。

業 務

我們透過評估整體往績記錄、財務實力、業務夥伴、製造技術及能力、質量管理及物流安排精心挑選供應商。在挑選過程中，我們的設計研發團隊亦會檢測潛在供應商提供的產品樣本以評估其技術可持續性及次品率。我們亦對部份潛在供應商進行實地評估以確保符合標準。符合我們的甄選標準後，供應商將成為我們的合資格供應商。我們通常會進行每月及年度評估以找出及剔除不能持續符合我們的標準或連續六個月以上不再與我們合作的供應商來製備一份合資格供應商名單。

由於我們的主要客戶為中國知名品牌智能手機及平板電腦製造商，故他們一般會於向我們發出採購訂單之前向我們提供一份認可供應商名單。這些認可供應商一般也是我們的合資格供應商。接獲銷售團隊提供的技術要求及產品規格後，我們的採購團隊會與設計研發團隊緊密合作以向最適合的供應商採購原材料及組件。我們的採購團隊一般會向至少三名供應商查詢，根據價格、質量及交付時間等因素進行甄選。

我們與供應商緊密交流及合作，以定期取得最新的市場技術信息及作出符合客戶未來需要的新產品樣品。我們一般在供應商成為合資格供應商後與之訂立框架採購協議及多項副協議，包括工藝更改通知（「工藝更改通知」）、環境管理、質量控制、反貪污及戰略合作等副協議。我們要求供應商須在運作上符合所有適用法律及法規規定。我們在甄選過程中會檢查國內供應商的營業執照及稅務登記證並索取副本，而對海外供應商，我們則會檢查商業登記證及索取副本。我們一般亦要求國內供應商每年提交續新的營業執照。下文載列我們通常與合資格供應商訂立的框架採購協議及副協議的主要條款：

框架採購協議

- 採購單—我們一般於每次大批量生產前與供應商訂立採購單。採購單一般載有我們所需要的原材料及組件的規格、價格、類型及數量。我們的供應商須於接獲採購單後24小時內簽署及確認採購單。我們一般有權在市場需求出現不可預見的變化時，修訂或取消採購單，我們會即時通知供應商。
- 交付—我們的供應商一般須將製成品交付至指定地點，並負責於交付時及之前的連帶成本及保險。我們有權因供應商交付延誤三天或以上取消與之訂立的採購單，而供應商須負責我們因其延誤而產生的損失。
- 付款—我們會於確認所交付的原材料及組件的質量及數量後，根據預先協定的信用條款向供應商支付購貨款。

業 務

- 終止—我們一般有關因供應商違反協議條款而以書面終止與之訂立的框架採購協議。倘供應商日後不再與我們合作亦須提前三個月通知我們及取得我們的事先批准。
- 保密—我們的供應商須對框架採購協議及副協議內所載的任何資料保密。

副協議

- 工藝更改通知—倘我們所採購的原材料及組件的穩定性、主要設計及生產技術、生產線及生產設施及基地發生重大變化而受到影響，供應商須提前通知我們，並向我們提供原因。如發生上述重大變化，供應商須向我們提交新的原型並取得我們確認，以繼續成為我們的合資格供應商。我們的供應商亦須實施若干機制應對相關變化。
- 環境管理—我們的供應商須提供符合我們的標準及若干有關有害物質的中國法律及法規的原材料及組件。
- 質量控制—我們的供應商須根據我們的規格生產原材料及組件，並就每批交付產品向我們提供質量檢測報告。我們有權派出質檢員工定期對供應商的生產流程及質量控制系統進行實地考察。在我們的供應商接獲我們對產品質量的投訴時亦須於一定期間內向我們提供整改措施。
- 反貪污—我們的供應商不得向我們的僱員提供現金、購物卡、高價值禮物及娛樂。我們的供應商亦不得為我們任何僱員家屬及親戚安排工作或提供其公司的股權。
- 戰略合作—我們的供應商同意允許我們的訂單有30%的緩衝。供應商亦同意即使其產能不足亦會優先考慮我們的需要，及倘我們採購的若干原材料及組件出現任何短缺及需求，會事先通知我們。

採購計劃

我們根據銷售訂單制訂採購計劃及預算以採購原材料及部件。我們一般根據採購計劃以及銷售團隊提供的銷售預測每週對存貨、原材料及將交付的組件進行風險評估。我們一般將若干在生產流程中常用的原材料及組件(如傳感器及鏡頭)維持約一至兩個月的存貨水平，以支持我們的生產需要及就我們自行設計、研發的新產品製作原型。

業 務

我們與五大供應商建立了良好而長期的關係。截至二零一三年十二月三十一日，我們已與五大供應商維持平均逾五年的業務關係。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，向我們五大供應商作出的採購合共佔我們銷售成本總額約64.6%、50.4%及51.9%，而我們最大的供應商分別佔同期我們的銷售成本總額約40.0%、17.1%及26.8%。

截至最後實際可行日期，就董事所知，概無董事或其各自的聯繫人或擁有本公司5.0%或以上已發行股本的任何現有股東在我們往績記錄期內任何五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因原材料及組件的供應而出現與供應商有關的任何重大中斷、爭議或延誤。

付款

我們採購的大部份原材料及組件以及機器及設備以人民幣及美元付款。我們的供應商一般向我們授予自發票開具日期起30至90天的信用期，並接受透過銀行轉賬、期限不超過180天的銀行承兌票據的方式及信用證收取我們的付款。

海外採購服務安排

由於我們的原材料及組件以及生產機器及設備大部分採購自海外供應商，且在昆山丘鈦香港於二零一三年一月註冊成立前，我們在香港並無香港附屬公司、辦事處或相關人員，我們委聘關連人士廣州西可（直至二零一二年十一月）及香港西鈦（二零一二年十二月至二零一三年二月）作為我們的服務供應商，以從海外採購原材料及組件以及生產機器及設備。廣州西可為一家於香港註冊成立的貿易公司，由執行董事王健強先生全資擁有。香港西鈦為一家於英屬處女群島註冊成立的投資控股公司，由控股股東兼執行董事何寧寧先生全資擁有。

於往績記錄期至二零一二年十一月三十日，我們委聘廣州西可作為服務供應商，主要負責於香港為我們的海外採購提供物流及存儲服務，並協助我們辦理相關進口報關及向海外供應商結算款項。根據有關服務協議，我們的境外附屬公司CK Great China一般與我們的供應商訂立採購訂單。我們的中國附屬公司昆山丘鈦中國一般向廣州西可發出金額為採購款項的信用證，然後廣州西可會將上述款項轉給CK Great China，隨後用於向海外供應商結算我們的採購款項。廣州西可已在香港沙田租賃一個倉庫，並在香港擁有指定人員處理我們其他相關公司海外採購的採購訂單及物流。於往績記錄期內，廣州西可亦為我們的香港銷售及交付與海外銷售提供存儲服務。根據我們與廣州西可的海外採購服務安排，我們同意向廣州西可支付每月40,000港元作為服務費，該款項主要為存儲及相關人員的成本。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度，我們根據與廣州西可的海外採購服務安排進行的海外採購分別約為人民幣140.1百萬元及人民幣292.6百萬元，分別約佔同期我們銷售成本總額的56.1%及53.1%。

於二零一二年十二月及二零一三年二月，作為內部重組的一部分，我們委聘香港西鈦（由控股股東兼執行董事何寧寧先生於英屬處女群島註冊成立的一家現有公司）取代廣州西可，擔任我們海外採購的服務供應商。於二零一二年十二月及二零一三年一月，我們亦委聘香港西鈦取代盛輝，作為我們香港銷售及交付與海外銷售的銷售代理。有關我們銷售代理安排的更多詳情，請參閱本文件「業務－銷售網絡－銷售代理安排」一節。由於(i)我們於二零一二年十二月及二零一三年一月就香港西鈦擔任我們香港銷售及交付與海外銷售的銷售代理向其支付代理費，及(ii)香港西鈦僅於二零一二年十二月及二零一三年二月協助我們向海外供應商結算採購款項，而廣州西可繼續為我們提供存儲服務及人員處理相關進口物流，我們於二零一二年十二月及二零一三年二月繼續向廣州西可支付每月40,000港元的服務費。截至二零一二年及二零一三年十二月三十一日止兩個年度，我們根據與香港西鈦的海外採購服務安排進行的海外採購分別約為人民幣15.1百萬元及人民幣24.3百萬元，分別約佔同期我們銷售成本總額的2.7%及2.1%。

為籌備上市，董事決定於重組過程中註冊成立一家新香港公司負責我們的所有海外銷售及採購，因此，我們於二零一三年一月二十一日註冊成立昆山丘鈦香港。自二零一三年三月起，昆山丘鈦香港一直負責我們的所有海外銷售及採購，而我們繼續委聘廣州西可為我們在香港提供存儲服務。由於處理海外採購物流的相關人員與廣州西可訂有一年期僱用合約，我們決定僅於二零一三年十二月末相關人員與廣州西可的僱用合約終止後，於二零一四年由昆山丘鈦香港委聘有關人員。有關人員（包括數名不時新招聘的人士）亦自二零一三年三月起一直負責我們的香港銷售及交付與海外銷售。經考慮我們業務的預期增長及員工成本一般增幅，我們同意於二零一三年三月一日至二零一三年十二月三十一日向廣州西可支付每月80,000港元作為服務費，有關款項主要為存儲與處理我們海外銷售及採購的相關人員的成本。自二零一四年起，有關人員遷入我們的昆山丘鈦香港後，我們僅就持續享用其存儲服務每月向廣州西可支付20,000港元。有關上市後我們與廣州西可於香港的存儲安排更多詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

廣州西可及香港西鈦於往績記錄期僅擔任我們的服務供應商，而我們的採購團隊負責與供應商的一切聯絡及發出相關採購訂單。廣州西可及香港西鈦乃按照我們的指示行事，而廣州西可僅主要負責在香港提供物流及存儲服務，香港西鈦僅負責與我們的海外採購有關的物流服務。董事確認，我們與廣州西可及香港西鈦的上述海外採購服務安排乃於我們的日常業務過程中按正常商業條款進行，屬公平合理並符合股東的整體利益。

業 務

質量控制

我們相信，我們對質量控制的承諾是我們成功的主要因素之一。我們已建立起一個嚴格的質量控制系統及一套質量標準。我們的質量控制措施早於設計及研發階段已實施，貫穿整個生產流程，包括(i)產品原型檢測；(ii)對進貨原材料及組件檢測；(iii)在製品測試；及(iv)製成品檢驗。截至二零一四年四月三十日，我們的質量控制團隊有133名員工，包括進料品管質檢員（「進料品管質檢員」）、供應質量檢測員（「供應質量檢測員」）、生產品管員（「生產品管員」）及客戶服務團隊（「客戶服務團隊」），以監察我們的各個質量控制流程。我們的質量控制團隊由設計、研發及質量控制高級經理陳丙青領導，陳丙青在質量控制擁有約七年經驗。下表載列我們截至二零一四年四月三十日的質量控制團隊明細：

	僱員人數
進料品管質檢員	28
供應質量檢測員	5
生產品管員	
設計品質工程師	2
最終品管員	27
出料品管質檢員	14
工藝品質工程師	6
產品品管員	37
客戶服務團隊	12
總計	131

對進貨原材料及組件檢測

我們的進料品管質檢員負責對進貨原材料及組件檢測。我們的進料品管質檢員一般會根據我們的質量控制指引對每批進廠原材料及組件進行抽檢，且倘我們已採購任何不合格原材料及組件，我們會通知我們的設計及研發團隊、採購團隊及生產團隊。在收到我們進料品管質檢員的反饋後，我們的供應質量檢測員會聯絡供應商，以更換或退回不合格原材料及組件，並進一步與供應商合作以提高我們的原材料及組件質量。我們的供應質量檢測員亦負責評估我們採購的成本構成。我們的進料品管質檢員及供應質量檢測員盡力解決與我們原材料及組件有關的任何質量問題，以確保生產流程順利進行及符合客戶要求的質量標準。

業 務

在製品測試

我們的工藝品質工程師負責在我們生產流程中監控質量及半成品的測試。我們的生產品管員於生產流程的不同階段對我們的每批產品進行功能測試，並分析及跟進生產流程中出現的問題以盡量降低缺陷產品比率及確保半成品符合所需的質量及性能標準。我們的生產品管員負責重新檢查缺陷產品、給出反饋及改進建議及回應客戶要求。

製成品檢驗

我們現時有最終品管員、產品品管員及客服團隊檢驗製成品，以確保在功能、產品體積及包裝方面完全符合相關質量標準。我們亦會對庫存產品進行定期質量檢查，且我們會就所有製成品進行真空包裝。作為客戶至上銷售策略的一部分，我們亦會派出客服團隊特別協助主要客戶解決我們產品技術質量上的事宜。

我們榮獲多項質量保證證書，這標誌著我們於整個運作及生產過程中對高品質控制標準的承諾及積極追求。我們於二零零八年七月及二零一三年八月分別取得ISO9001認證，認證攝像頭模組的設計、生產及維修方面的質量管理系統。我們亦於二零零八年九月及二零一三年七月分別取得IECQ認證，認證對攝像頭模組的設計、開發及生產的有害物質實施管理及相關程序。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據我們所知並無客戶針對我們或我們的產品提出任何投訴而對我們的業務或聲譽造成重大不利影響。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料及組件、在製品及製成品。我們有專責人員跟蹤原材料及組件和製成品，以系統性地管理存貨。我們亦採用一套統一管理的ERP系統，讓我們可以及時追蹤存貨。

我們一般個別按訂單採購原材料及組件。然而，我們一般將生產過程中常用原材料及組件(如傳感器及鏡頭)的存貨維持在一至兩個月左右水平，以支持生產需求並製作我們自身的設計及研發用途的新產品原型。我們一般根據採購團隊作出的採購計劃以及銷售團隊提供的銷售預測每週對將予交付的存貨及原材料及組件進行一次評估。

我們密切監察原材料及組件存貨並按先入先出基準維持存貨。我們亦就部分原材料及組件制定嚴格的儲存規定，例如我們用於組裝過程的各類型膠水須儲存在溫度為零下至負三十度的冷櫃內，而我們採購的傳感器則須存放於氮氣櫃內以防止氧化。

業 務

我們儲存國內採購的原材料及組件和機器及設備以及製成品的主倉庫位於昆山生產基地。我們自海外採購的原材料及組件和生產機器及設備通常由昆山丘鈦香港負責安排盡快交付予我們。有關我們與廣州西可的倉儲安排的更多詳情，亦請參閱本文件「關連交易」一節。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日，我們的存貨的年末結餘分別為約人民幣46.5百萬元、人民幣79.7百萬元及人民幣129.3百萬元，分別佔我們流動資產總額的約14.5%、9.0%及8.8%。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，我們的平均存貨周轉天數分別為55.6天、41.8天及32.4天。

信息系統

我們相信，有致實施的信息系統對提升我們的行政管理及經營業務的效率而言十分重要。我們運作一個全面的ERP系統，該系統結合我們業務營運各個方面的內部及外部管理信息，其中包括設計、研發流程、採購、質量控制、存貨、貿易應收賬款及資產。我們亦實施MES系統，讓我們能夠在生產過程中追蹤每件產品並為我們提供有關生產效率以及故障率的實時數據。

為提高我們的營運效率並確保業務各方面之間的有效協調，我們擬進一步加強我們的信息管理系統。我們亦計劃引入其他管理信息系統(例如產品壽命週期管理系統)管理從初創、設計、研發及製造到交付成品及提供客戶服務的產品整個壽命週期。我們相信，進一步加強的管理信息系統將幫助我們以更快速度獲得並處理市場信息、支持我們的決策過程、提高我們的生產效率，從而增進我們與客戶的關係並提高我們的營業額和盈利能力。

交付及物流

供應商供應的原材料及組件會運到指定倉庫進行後續生產，費用及風險由供應商自行承擔。向中國及海外客戶交付的產品一般通過空運進行。於二零一三年十二月三十一日，我們聘有三家中國物流公司向客戶交付產品。根據我們與第三方物流公司訂立的協議，物流公司負責交付期間產生的任何直接損失。因此，我們亦就產品交付投購運輸保險。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們委聘第三方物流公司及投購運輸保險產生的費用分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.8百萬元。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的產品從無於交付過程中出現任何重大中斷或損壞。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

獎項及認可

我們曾頒發多個獎項及證書，以表揚我們的業務發展，詳情載列如下：

授予年份	獎項／證書	頒發機構
二零一三年	優質服務獎	TCL
二零一三年	宇龍供應商質量獎	宇龍酷派
二零一三年	2013年度宇龍酷派核心供應商	宇龍酷派
二零一三年	最佳服務獎	中興
二零一三年	全球最佳合作夥伴	中興
二零一二年	高新技術企業證書	江蘇省科學技術廳、江蘇省財政廳、 江蘇省國家稅務局及 江蘇省地方稅務局
二零一二年	重合同守信用企業證書	昆山市人民政府
二零零九年	昆山市科技研發機構	昆山市科學技術局
二零零八年	推進特色產業基地 示範企業	中共玉山鎮委員會玉山鎮人民政府

知識產權

專利

為了保障我們的知識產權，我們已就製造攝像頭模組的新專利及實用新型（如攝像頭模組測試系統、燒錄裝置及產品結構）在中國取得16項註冊專利。截至最後實際可行日期，我們亦在中國申請新專利及實用新型的另外16項專利。

商標及其他知識產權

截至最後實際可行日期，我們在中國另外申請三項商標及在香港另外申請三項商標。

業 務

我們亦已與主要設計及研發人員訂立保密協議（當中載有不競爭條款），並與在設計及研發活動中和我們合作的科技企業訂立合作協議，以保障我們的知識產權。

除已取得專利的知識產權及商標之外，我們在營運中依賴專門知識及流程和其他知識產權。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－有關業務的資料－本集團的知識產權」一節。有關我們知識產權的風險，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的產品可能會遭到第三方偽造、仿製及／或侵權」一節。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何對我們業務造成重大不利影響的知識產權侵犯及糾紛。

僱員

截至二零一四年四月三十日，我們在中國合共擁有903名全職員工，包括由我們直接僱用的僱員及透過數家勞務派遣公司（均為獨立第三方）僱用的僱員（「合約僱員」）。我們的目標是為僱員提供可以鼓勵其與我們一起進行職業發展的資源和環境。我們為僱員提供在職教育、培訓及其他機會，以提升其技能和知識。下表載列截至二零一四年四月三十日按部門劃分的僱員（包括合約僱員）明細：

	僱員人數	合約僱員 人數	佔僱員總人數 百分比
管理	24	—	2.8%
財務	8	—	0.5%
產品設計及研發	129	1	10.4%
生產	473	56	73.0%
採購	10	—	0.6%
銷售	18	—	1.1%
質量控制	122	9	9.3%
存貨、物流及信息系統	27	—	2.1%
人力資源及行政	26	0	1.4%
總計	837	66	100.0

根據我們的中國法律顧問金杜律師事務所的意見，我們聘用的獨立第三方勞務派遣公司持有相關許可證，該所與我們訂立的協議屬合法有效。該等勞務派遣公司負責向我們的合約僱員訂立勞動合同並作出社會保險及住房公積金供款。

業 務

於往績記錄期內，我們亦與多間機構訂立合作協議，據此，我們向該等機構的學生提供實習機會，以於本集團不同部門(包括設計、研發、生產及品質控制)獲得實習經驗。截至二零一四年四月三十日，我們有694名實習生。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無留意到任何勞務派遣公司未能遵守適用中國勞動法的情況，亦毋須就此共同承擔責任。

福利供款

根據適用中國法律及法規，我們須為僱員的多項社會保險基金(包括養老保險、醫療保險、工傷保險、生育保險及失業保險計劃)及住房公積金作出供款。於往績記錄期內，我們並無為我們在中國的部分僱員作出足額的社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期內，與為我們的僱員作出的社會保險及住房公積金供款有關的更多違規詳情，請參閱本文件「業務－合規及法律訴訟－違規」一節。

薪酬

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們分別產生員工成本約人民幣19.3百萬元、人民幣41.8百萬元及人民幣79.5百萬元，分別佔我們同期營業額的6.8%、6.6%及5.6%。我們每月、每季及每年檢討僱員的表現，結果將用作年薪審查和晉升評估的參考。我們的主要僱員亦有權參與我們的[編纂]前購股權計劃。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－[編纂]前購股權計劃」一節。我們相信，讓我們的主要僱員持有我們的股權，可令他們的利益與本集團的利益掛鉤，從而更好地激勵主要僱員，提升我們的表現。我們認為我們與僱員之間的關係良好。過去我們從無出現任何罷工、停工或重大勞資糾紛，在招聘或留住合資格僱員方面亦無任何重大困難。

物業

自有物業

我們的昆山生產基地位於中國江蘇省昆山市高新技術產業開發區台虹路3號，地盤面積約為72,190.1平方米，總建築面積約為46,337.1平方米。我們的昆山生產基地主要由一座三層高大樓組成，其中包括我們的總部、昆山設計研發中心和生產設施。據我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，我們已就此項物業取得相關房屋所有權證，並有權擁有、租賃、使用、轉讓該物業的業權。董事確認，截至最後實際可行日期，我們尚無計劃出售該物業或改變該物業的用途。

業 務

董事確認上述物業包括一切重大物業。該等物業乃我們用於業務經營及輔助用途的物業及共同構成我們在中國的總部及主要業務。

我們計劃通過擴建及改造生產過程的10級及1,000級無塵室以及為我們的設計及研發中心興建一幢樓宇以及為僱員建設兩棟宿舍樓及輔助設施以擴建昆山生產基地。我們計劃於二零一四年下半年開始擴建及改造無塵室及興建兩幢宿舍樓及配套設施，並於二零一五年上半年為我們的設計及研發中心興建一幢樓宇以及預計於二零一五年底全部完工。請參閱本文件「業務－生產基地－進一步擴建昆山生產基地」及「未來計劃及所得款項用途」各節。

租用物業

於二零一四年六月，我們的成都丘鈦附屬公司與成都西可訂立物業分租協議（「分租協議」），據此，成都西可同意分租位於中國成都高新區天華二路219號天府軟件園C區12棟6層面積約242.0平方米的物業，供我們成都丘鈦附屬公司使用，由二零一四年六月六日起至二零一六年十二月三十一日止，年租金為人民幣130,680元（包括水電及管理費）。成都西可的業主為獨立第三方。有關此分租協議的更多詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，物業業主擁有成都西可租賃及我們成都丘鈦附屬公司分租物業的有效業權證書，且業主已對分租協議表示同意。

我們已根據相關中國法律及法規向相關政府機關登記分租協議。據我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，分租協議屬有效，我們的成都丘鈦附屬公司有權佔用其所分租的物業。

截至最後實際可行日期，概無構成我們非物業活動的一部分的單一物業權益擁有我們總資產賬面值的15.0%或以上。因此，我們毋須根據上市規則第五章對我們的物業權益進行估值或將物業權益的估值報告納入本文件。因此，根據香港法例第32L章公司條例（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》附表三第34(2)段下第342(1)(b)條的規定，該條規定我們須就所有土地或樓宇的權益載入估值報告。

環境保護

我們的經營受中國政府頒佈的現行環境保護法律和法規的監管，有關法律法規概要載於本文件「法規－環境保護」一節。我們在中國經營所適用的環境和安全相關法律法規包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》（2008年修訂）、《中華人民

業 務

共和國水污染防治法實施細則》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《中華人民共和國環境噪音污染防治法》、《中華人民共和國環境影響評價法》及《建設項目環境保護管理條例》。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們從未因我們的生產收到任何有關污染的通知或警告，亦無因違反中國任何環保法律而被處中國政府機構的任何罰款、處罰或其他法律措施，且就董事於作出一切合理查詢後所知，不存在中國政府環保機構因此而將會採取或尚未解決的行動。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們因遵守適用的環境規則及法規產生的費用分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣3.1百萬元。我們預期截至二零一四年十二月三十一日止年度為遵守適用的環境規則及法規而產生的費用並不重大。

職業安全

我們須遵守中國多項生產安全規則及法規。有關進一步詳情，請參與本文件「法規」一節。我們已就生產過程實施多項勞工安全措施。我們亦已建立程序確保僱員的工作環境安全。我們就生產過程推行安全指引及操作程序，並且定期徹底檢測工地，排除工地環境的潛在隱患。此外，我們亦不時向僱員提供職業安全教育與培訓，提高他們對安全問題的意識。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的工作場所從無發生任何嚴重意外，而我們的中國法律顧問金杜律師事務所已確認我們在所有重大方面均已遵守有關勞工安全事宜的中國適用法律。

保險

我們的保險保障包括僱員的社會保險、財產險、運輸保險及團體意外險。我們並無投購法律費用保險、業務中斷險、產品責任險、污染保險、第三方責任險或關鍵僱員的保險，因為中國並無法律強制規定須購買有關保險，此舉並無違反中國行業慣例。由於我們已根據行業慣例投購中國相關法律及法規強制規定的保單，故此我們認為我們現有的保險保障是充足的。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無提出或被提出任何對本集團而言屬重大的保險索償。

業 務

風險管理

我們的風險管理程序的最終目的是聚焦及集中力量處理在業務營運中會阻礙我們成功的事宜。我們的風險管理程序由找出與我們企業策略、目標及業務營運有關的主要風險開始。根據我們對風險在可能性及潛在影響方面的評估，我們會將之排好先後次序並將每項風險配上緩減計劃。我們對僱員進行有關風險管理方面的培訓，讓全體僱員意識到及負責管理風險。我們各個營運部門負責找出及分析與其職能有關的風險、維持全面的風險記錄、制備風險應變計劃、計量有關風險應變計劃的有效性，以及匯報風險管理的進度。我們的審計人員、董事會審核委員會以至董事會在公司層面監督風險管理政策的執行，集合各營運部門(如設計、研發、質量控制、採購及銷售)一同合作，在不同職能上處理風險事宜。有關董事會轄下審核委員會及董事會成員的資歷及經驗的詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。下表載列與我們業務有關的部分主要風險及現行風險管理措施：

已識別的風險

我們的風險管理措施及程序

保護產品設計	<ul style="list-style-type: none">• 我們要求主要設計師及僱員簽署保密協議及不競爭協議。
穩定的原材料及組件供應	<ul style="list-style-type: none">• 我們要求所有供應商對一切資料保密，並於其與我們訂立框架採購協議時簽署多項副協議，包括工藝更改通知協議、環境管理協議、質量控制協議及反貪協議。• 我們亦已確立甄選及評估供應商的內部標準。• 我們密切監察原材料及組件，並按先進先出基準維持存貨。

業 務

已識別的風險	我們的風險管理措施及程序
存貨	<ul style="list-style-type: none">• 我們根據採購團隊作出的採購規劃及銷售團隊提供的銷售預測每週對存貨及將予交付的原材料及組件進行風險評估。• 我們對膠水及傳感器等部分原材料及組件設有嚴格的儲存要求，以確保產品質量。
營運資金及現金流量管理	<ul style="list-style-type: none">• 我們密切監察貿易應收款項及應收票據的賬齡狀況並採取跟進措施，以確保及時收回。• 我們根據我們客戶的付款記錄及目前付款能力對所有要求信貸條款的客戶進行信貸評估，並會考慮到與我們的客戶特定的賬目資料以及我們的客戶經營業務所在的相關經濟環境。• 我們每月進行預算及檢討，以確保擁有履行付款責任的充足流動資金。• 我們維持充足的現金儲備水平或銀行融資，以滿足至少六個月的營運資金要求。
於理財產品的投資	<ul style="list-style-type: none">• 我們已實施內部投資政策並於二零一四年六月進一步收緊該項政策，以監督及控制我們有關我們理財產品的敞口及潛在風險。• 自二零一四年六月起，我們僅獲許可投資(i)按資產總值計的10大商業銀行發行的保本型結構性理財產品或(ii)已全面投保的理財產品，以提高對我們股東投資的回報。• 自二零一四年六月起，我們僅可投資以下的理財產品：(i)低風險的理財產品；(ii)一年內到期的理財產品；及／或(iii)不能抵押以為我們銀行借款或應付票據的擔保的理財產品。

業 務

已識別的風險

我們的風險管理措施及程序

- 我們於理財產品的所有投資須由我們的首席法務官范富強先生及我們的執行董事王健強先生監審核及批准。
- 自二零一四年六月起直至六月[●]日我們的風險管理委員會成立期間，我們不得購買並非保本或不受保險全面保障的任何理財產品。
- 於我們的風險管理委員會於六月[●]日成立後，購買並非保本或不受保險全面保障且交易額超過人民幣10.0百萬元的任何理財產品須經我們的風險管理委員會審批，而並不允許購買並非保本或不受保險全面保障且交易額超過人民幣50.0百萬元的任何理財產品。
- 自二零一四年六月起，我們理財產品的結餘於任何特定時間均不得超過人民幣300.0百萬元。
- 我們的首席法務官范富強先生負責監控我們遵守內部投資政策及相關中國法律及法規的情況。
- 我們於二零一四年[●]月成立的風險管理委員會(成員包括我們的兩名獨立非執行董事以及首席法務官范富強先生)將每季度審閱我們內部投資政策的合規情況及我們的理財產品投資的充足度。有關我們風險管理委員會的更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事委員會」一節。

在日常業務過程中，我們的業務及行業涉及多項其他風險以及市場風險。進一步詳情請參閱本文件「風險因素」及「財務資料－市場風險的定量及定性披露」章節。有關我們的理財產品的更多資料，請參閱「財務資料－若干綜合財務狀況表項目－其他金融資產」一節。

業 務

內部控制

董事會有責任始終確保本公司內部控制穩健有效，以保障股東的投資及本集團的資產。我們已經採取一系列內部控制政策及程序，旨在為實現高效營運、可靠的財務報告及遵守適用法律及法規等目標提供合理保證。我們內部控制制度的摘要包括以下方面：

- **行為守則**—我們的行為守則明確向每位僱員傳達我們的價值、可接受決策標準及基本行為規範。
- **管理關連人士交易**—我們於上市前將會清償與關連方的所有非貿易結餘。日後，我們會透過嚴格監測並管理我們的關連人士交易，繼續提升我們的內部控制，並僅與關連人士訂立我們日常業務過程中按正常商業條款訂立，且符合我們股東利益的交易。
- **內部審計**—我們的內部審計部門定期監察主要控制及程序，以向我們的管理層及董事會保證內部控制制度按計劃運作。董事會審核委員會負責監督我們的內部審計職能。
- **遵守上市規則及相關法律法規**—我們將持續監察遵守相關法律法規的情況，我們的高級管理層團隊將與僱員攜手合作採取所需行動，以確保我們遵守相關法律法規。我們亦將繼續安排由香港法律顧問就上市規則向董事、高級管理層及僱員提供的多項培訓，包括括但不限於企業管治及關連交易等方面。

合規及法律訴訟

我們須受法律及法規的規限、接受不同層級監管部門的監督，並須備有多份執照、許可證及批准以運作我們的設施及開展業務。我們的業務營運須遵守的該等有關中國法律及法規概要載列於本文件「法規」一節。我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，我們已就中國的業務營運取得所有有關執照、許可證及批准，且該等執照、許可證及批准有效且於最後實際可行日期仍然具有效力。

於往績記錄期內，儘管出現部分下文詳述的違規情況的例子，我們從無發生任何重大違規事件。截至最後實際可行日期，我們並非任何法律、行政或仲裁程序的一方，且我們並不知悉我們面臨威脅的任何程序會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

業 務

違規

於往績記錄期，我們並無為部分僱員繳納社會保險基金供款，原因是彼等已參加地方社會保險基金，不願繳納本集團工作期間的社會保險金。截至最後實際可行日期，上述人士中仍有21名為我們的僱員，均承諾不會向我們索償其社會保險金，並放棄對我們提出任何權利。於往績記錄期，我們亦無按僱員實際工資繳納社會保險基金供款。

我們接獲昆山市人力資源和社會保障局發出的日期為二零一四年五月二十日的確認函，確認我們於往績記錄期及直至確認函日期從無因社會保險基金方面的任何違規而遭受行政處罰。我們的中國法律顧問金杜律師事務所認為，該部門為本集團主管責任機關。此外，根據該部門所作出的口頭確認，我們的中國法律顧問金杜律師事務所亦認為該部門要求我們作出追溯性付款或對我們施以任何處罰的可能性極低。鑑於上文所述，本集團並無就此作出撥備。

於往績記錄期，我們亦無為部分僱員繳納住房公積金供款。我們亦接獲蘇州市住房公積金管理中心發出的日期為二零一四年五月二十六日的確認函，確認我們直至確認函日期從無因住房公積金方面的任何違規而遭受行政處罰。我們的中國法律顧問金杜律師事務所認為，該部門為本集團主管責任機關。此外，根據該部門所作出的口頭確認，我們的中國法律顧問金杜律師事務所亦認為該部門要求我們作出追溯性支付或對我們施以任何處罰的可能性極低。鑑於上文所述，本集團並無就此作出撥備。

於往績記錄期的最高未繳社會保險基金及住房公積金供款金額估計約為人民幣4.2百萬元及人民幣0.8百萬元。我們的控股股東何寧寧先生已承諾對我們因上述違規而可能遭受的任何經濟損失及付款責任進行全額補償。基於上文及自二零一四年四月以來，我們已就及時向社會保險基金及住房公積金作出供款遵守相關中國法律及法規，我們的中國法律顧問金杜律師事務所進一步認為，上述違規不會對我們的營運造成不利影響。

競爭

中國的攝像頭模組市場是一個高度競爭的領域，但近年來中高端攝像頭模組的需求一直伴隨著全球及中國的智能手機、平板電腦及其他智能設備市場的快速發展、中國政府有關互聯網、移動通信和智能設備的有利政策、中國經濟迅速增長及中國城鄉居民購買力不

業 務

斷提高而穩定增長。中國攝像頭模組行業由少數主要參與者引領，而市場的其餘部分高度分散。董事認為，於該市場設立及營運業務的准入門檻極高，因須投入大量資金、高技術專業人才和高素質管理團隊、優質供應商及客戶網絡以及先進的技術。我們目前面臨主要來自我們所在區域市場的多個國內攝像頭模組製造商（例如舜禹光學科技（集團）有限公司、信利國際有限公司及深圳歐菲光科技股份有限公司）的競爭。我們相信，我們在設計、研發能力、組裝技術、客戶、產品質量、價格、生產前置時間及客戶服務方面進行競爭。更多詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在競爭十分激烈的市場營運，而倘我們不能有效競爭，我們的市場份額及利潤率可能下跌」及「行業概覽」各節。

根據賽迪報告的資料，我們的攝像頭模組較競爭對手主要有三大優勢，包括(i)客戶服務，如快速響應客戶需求及產品交付及時；(ii)強大的內部管理能力及生產成本內部控制；及(iii)強大的設計及研發能力。我們專注於中高端攝像頭模組市場並不斷努力開發先進技術，為我們帶來更多持續銷售及增長機會。