

## 業 務

### 概覽

我們是一家領先的中國本土攝像頭模組製造商，專注於為中國品牌智能手機及平板電腦製造商供應產品的中高端攝像頭模組市場。根據賽迪顧問的資料，我們為中國少數最先於攝像頭模組製造中採用COB及COF封裝技術的製造商之一，且目前為能大規模生產分辨率為800萬像素及以上的攝像頭模組的中國四大製造商之一。按二零一三年的收益及銷量計，我們在中國智能設備攝像頭模組市場分別排名第二及第三，按二零一四年上半年的收益及銷量計，我們則排名第三，市場份額分別為約6.6%及6.1%。根據賽迪顧問的資料，按中高端攝像頭模組（即分辨率為500萬像素及以上的攝像頭模組）於二零一四年上半年的收益及銷量計，我們亦在中國排名第三，市場份額分別為約8.4%及9.1%。我們相信我們專注於中國中高端攝像頭模組市場的準確定位，加上我們作為中國本土製造商相對較低的成本基礎，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使用的攝像頭模組的設計、研發、製造及銷售。憑藉多年來匯集的專業人才及所累積的技術，我們目前有能力提供多款分辨率介乎300萬像素及以下至1,600萬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達2,000萬像素的超薄變焦攝像頭模組樣品以及配備廣角鏡、大光圈及OIS及閉環控制功能的攝像頭模組。根據賽迪顧問的資料，我們目前亦為中國少數能製造及銷售分辨率為1,600萬及2,000萬像素攝像機模組的製造商。根據賽迪顧問的資料，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研發上，因為我們相信強大的設計研發能力是確保我們取得成功並有能力開發及製造迎合迅速變化的市場趨勢及客戶喜好的攝像頭模組的關鍵。截至二零一四年六月三十日，我們擁有一支專門的設計研發團隊，由合共189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處設計研發中心，專注於結構、電子電路、功能、應用、軟件及相關生產設備方面的攝像頭模組設計及開發。截至最後實際可行日期，我們在中國就製造攝像頭模組取得合共20項新設計及開發的註冊專利。

於往績記錄期內，我們的攝像頭模組主要售予中國的客戶。我們相信我們的產品質量、技術專長及以客為本的銷售服務有助我們獲得良好聲譽，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、酷派、TCL、步步高及海信，其中聯想、中興及酷派亦為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。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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我

## 業 務

們分別售出合共約15.3百萬件、23.9百萬件、48.2百萬件及35.1百萬件攝像頭模組。截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別約88.5%及93.5%的營業額來自銷售分辨率為500萬像素及以上的攝像頭模組。

我們的所有產品均在昆山生產基地製造。為滿足不斷增長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)擴充十級及千級無塵室，並購買新生產及測試機械及設備以對昆山生產基地進行改造。於二零一四年六月，我們的攝像頭模組月產能已達8.5百萬件。

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%。營業額亦由截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣537.5百萬元增至截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣965.1百萬元，而期內溢利則由截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣47.2百萬元增至截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣89.0百萬元。

### 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：

**專注於為中國品牌智能手機及平板電腦製造商供應產品的快速增長中高端攝像頭模組市場的領先中國本土製造商**

我們是一家領先的中國本土攝像頭模組製造商，專注於為中國品牌智能手機及平板電腦製造商供應產品的中高端攝像頭模組市場。根據賽迪顧問的資料，按二零一三年的收益及銷量計，我們在中國智能設備攝像頭模組市場分別排名第二及第三，按二零一四年上半年的收益及銷量計，我們則排名第三，市場份額分別約為6.6%及6.1%。根據賽迪顧問的資料，按中高端攝像頭模組(即分辨率為500萬像素及以上的攝像頭模組)於二零一四年上半年的收益及銷量計，我們亦在中國排名第三，市場份額分別為約8.4%及9.1%。此外，我們為中國少數最先攝像頭模組製造中採用COB及COF封裝技術(均為現今攝像頭模組行業最廣泛採用的技術)的製造商之一，亦為中國少數最先製造分辨率為500萬像素或以上的廣角鏡攝像頭模組的製造商之一。

根據賽迪顧問的資料，中國智能手機及平板電腦的銷量分別佔二零一三年全球智能手機及平板電腦銷量約42.1%及29.6%。因此，中國中高端攝像頭模組市場亦為有強大增長潛力的迅速發展市場。此外，根據賽迪報告的資料，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產能仍正逐漸轉移至中國。於二零零九年至二零一三年，分辨率為

---

## 業 務

---

500萬及800萬像素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，預期分辨率為1,300萬像素或以上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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別約88.5%及93.5%的營業額來自銷售分辨率為500萬像素及以上的攝像頭模組。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。

### 強大的自主設計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研發實力是我們建立中國領先攝像頭模組製造商地位的關鍵。憑藉多年來匯集的專業人才及所累積的技術，我們目前有能力提供多款分辨率介乎300萬像素及以下至1,600萬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達2,000萬像素的超薄變焦攝像頭模組樣品以及配備廣角鏡、大光圈及OIS及閉環控制功能的攝像頭模組。根據賽迪顧問的資料，我們目前亦為中國少數能製造及銷售分辨率為1,600萬及2,000萬像素攝像機模組的製造商。我們相信我們強大的設計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方面的資料，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專為切合客戶喜好而設計的新產品。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該等客戶建立密切關係，並使我們能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。

我們擁有一支專門的設計研發團隊，其中經驗豐富的設計師和技術人員具備光學、圖像處理及軟件方面的知識，以專注於設計及開發我們的產品、軟件及生產設備，並增進我們的生產技術知識。截至二零一四年六月三十日，我們的設計研發團隊有189名人員，其中67人擁有學士學位或以上程度的學歷，31人擁有逾五年攝像頭模組行業工作經驗。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研發工作，包括攝像頭模組硬件及軟件的設計研發。尤其是，我們堅持不懈地致力於開發及升級我們的測試平台、軟件及生產設備，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，我們在中國就製造攝像頭模組取得合共20項新設計及開發的註冊專利。我們相信，我們自主開發或提升的測試軟件及生產設備使我們能訂製測試平台以保持靈活性及提高生產流程的效率。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%。

---

## 業 務

---

此外，我們在設於昆山生產基地內面積約8,533.0平方米的十級及千級無塵室內進行所有生產流程(包括封裝、測試及包裝)，以控制污染物(如粉塵及懸浮粒子)的水平及提高產品質量及精密度。我們亦在先進生產及測試機械及設備方面作出龐大投資，並專注於生產自動化，以降低我們的直接勞工成本、改進加工技術及提高生產效率。

我們相信憑藉強大的設計研發實力以及先進的測試平台及生產設施，我們能夠不斷增強我們在中國攝像頭模組市場上的競爭力。

### 龐大的客戶群、以客為本的銷售策略及先進的信息系統

我們因優質產品及客戶服務而備受客戶認可。經過多年經營，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固深厚的業務關係。該等製造商包括聯想、中興、酷派、TCL、步步高及海信，其中聯想、中興及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。尤其是，我們於二零一三年是酷派的最大攝像頭模組供應商。我們亦成功取得該等客戶頒發的多項認可及獎項，反映我們優質產品及客戶服務。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。

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固業務關係，我們採取以客為本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銷售人員，以定期與其進行溝通並快速回應他們的需要及要求。我們亦向主要客戶的廠房指派質量控制人員，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，以減少對我們客戶業務的不利影響。我們相信我們快速回應的客戶服務機制及廣博的技術專業知識有助我們與客戶維持深厚的業務關係、深入了解行業及把握市場機遇，使我們能夠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流程中追蹤每個產品，並為我們提供生產效率及產品不良率的實時數據，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系統讓我們能監察設計、研發過程、採購、銷售、存貨、貿易應收款項及資產。我們相信，我們以客為本的銷售策略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，而這些客戶曾經且預期將繼續為我們的業務增長作出貢獻。

---

## 業 務

---

### 與優質供應商的深厚穩固關係

我們已與供應商建立良好的長期關係。截至二零一四年六月三十日，我們與五大供應商擁有平均超過四年的業務關係。我們向業內知名供應商採購及購買大部分原材料及組件以及生產及測試機械與設備。我們的部分主要原材料及組件的供應商(尤其是傳感器及鏡頭供應商)為於各自的領域內具有豐富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)。

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品。我們相信，我們與供應商的深厚而穩固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逾18年及九年相關行業經驗。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為本的企業文化。我們相信，在何先生及其他高級管理團隊的有效管理下，加上我們以客為本的服務文化，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

我們擬進一步鞏固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增強我們的設計研發實力、豐富產品種類、擴闊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，中國智能設備用的攝像頭模組銷量亦預期將按約20.8%的複合年增長率增長。我們計劃於短期內繼續專

---

## 業 務

---

注於中國攝像頭組件市場，以把握潛在增長及增加我們的市場份額。我們擬加深與現有客戶的關係，持續為客戶提供品種繁多的優質訂製產品，以獲得更多可能的銷售機會。我們亦將繼續加強客戶關係，定期與客戶就市場趨勢及新技術進行交流以及不為客戶提供新產品，以確保我們能主動預測及滿足客戶的需求及要求。在企業內部，我們將進一步加強我們各營運部門之間的合作，務求一直為客戶提供優質產品及增值服務，如對客戶的終端產品上的攝像頭模組進行現場測試，並採用系統程序以估量客戶滿意度以找出我們的優點、缺點及解決方法。此外，根據賽迪顧問的資料，攝像頭模組逐漸轉至在中國製造。因此，我們擬繼續加深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訊。

### 繼續拓潤我們的客戶群及提升我們在全球攝像頭模組市場的形象

我們擬繼續拓潤我們的客戶群及進一步執行主要銷售策略，以成為客戶的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全球領先品牌智能手機及平板電腦製造商拓潤我們的客戶群及提升我們在全球攝像頭模組行業的形象，以及抓緊全球攝像頭模組市場的潛在增長，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中等價位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關係，獲轉介潛在客戶。此外，我們的目標是擴大銷售團隊及增加我們的海外銷售。

### 進一步加大力度設計研發新技術及軟件以及擴潤我們產品的功能及應用領域

作為中國領先的攝像頭模組製造商，我們相信，我們的強大設計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，擴大產品類別並擴潤產品功能及應用領域以實現人機互動。截至最後實際可行日期，我們已成功設計及開發用於戶外運動產品分辨率為2,000萬像素的攝像頭模組。

我們亦計劃招聘更多經驗豐富及具有才幹的人員(包括產品設計師及開發人員、技術人員及其他生產技術員)加入我們的設計研發團隊。我們的銷售團隊及採購團隊亦將繼續在市場信息及客戶喜好交流及分析方面與設計研發團隊緊密合作，從而在我們產品開發中更有

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

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著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。

### 進一步擴充我們的現有生產基地及增強製造能力

為滿足客戶不斷增長的需求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十級及千級無塵室，並購買新生產及測試機械和設備以對我們的昆山生產基地進行改造升級。我們的攝像頭模組月產能由二零一三年十二月的約5.6百萬件增加至二零一四年六月的約8.5百萬件。截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們在新生產及測試機械及設備以及其他固定資產投入分別約人民幣152.5百萬元及人民幣41.0百萬元，為昆山生產基地進行改造升級。

根據賽迪顧問的資料，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量預期將分別按約12.9%及17.3%的複合年增長率增長。我們預計終端消費者對我們客戶的產品的需求將進一步增加。因此，我們計劃進一步擴充昆山生產基地及對其進行現代化改造，以應付客戶的未來需求。我們計劃繼續將我們的十級及千級無塵室的面積由約8,533.0平方米擴大至約18,000.0平方米，並購買更多先進機械及設備改良生產流程、測試程序和設計研發，以加強我們生產流程及測試程序的自動化及功能性、提升生產效率、提高產品良率及應對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底全部完工。我們預期將攝像頭模組月產能由二零一四年六月的約8.5百萬件增加至二零一四年底的13.0百萬件，再進一步增至二零一五年底前的18.0百萬件。更多詳情請參閱本文件「業務－生產基地－我們的擴建計劃」一節。

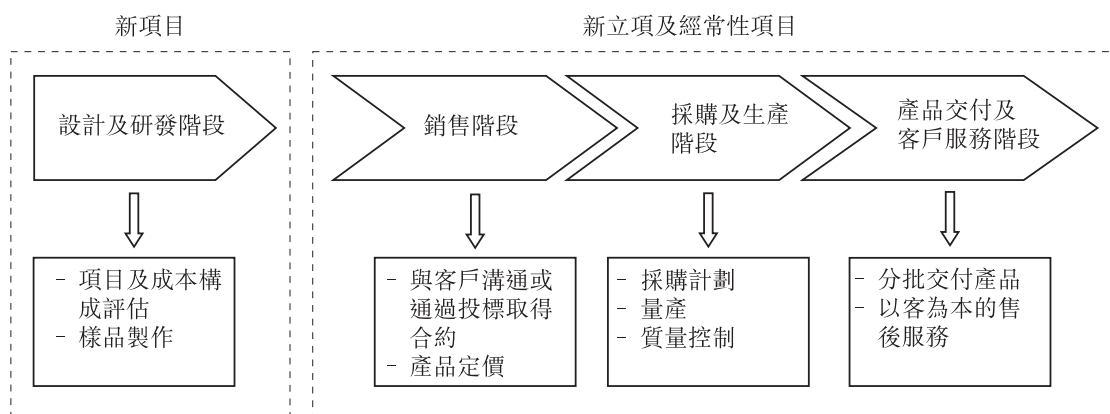
### 尋求戰略合作或進行收購以實現垂直業務整合

我們將考慮研究戰略合作及／或進行收購以實現垂直業務整合及增強我們的在成本方面享有的比較優勢。具體而言，由於預料中國攝像頭模組行業出現增長，我們將會考慮收購擁有自身設計、研發團隊及銷售渠道且可為我們的業務帶來成本協同效應的原材料及組件供應商。我們亦將會考慮與智能手機及平板電腦以外的智能設備的攝像頭模組製造商訂立戰略合作關係，以擴大產品種類及業務規模。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戰略合作關係。

## 業 務

### 業務模式

我們主要從事主要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。於往績記錄期內，我們大部分營業額來自在中國銷售產品。下圖說明我們的業務模式：



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

- **設計研發階段**，我們的設計研發團隊於此階段經考慮新產品的成本構成評估新項目、製定初步設計、製作樣品及在樣品獲客戶批准後試產；
- **銷售階段**，我們的銷售團隊於此階段通常會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，以及製造產品；及
- **產品交付及客戶服務階段**，我們於此階段以分批方式向客戶交付產品及提供以客為本的售後服務。

### 產品

我們提供種類繁多可用於智能手機及平板電腦的優質變焦及定焦攝像頭模組。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、印刷電路板及／或柔性印刷電路板。分辨率越高的攝像頭模組的體積一般因內置傳感器尺寸較大而尺寸較大。



本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「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；(iv) 1,300萬像素；及(v) 1,600萬像素及以上的攝像頭模組。分辨率為300萬像素及以下的攝像頭模組現時通常用作手機及平板電腦的前置攝像頭，而分辨率為800萬像素、1,300萬像素及以上的攝像頭模組現時通常用作手機及平板電腦的後置攝像頭。至於分辨率為500萬像素的攝像頭模組現時通常用作手機及平板電腦的前置攝像頭及後置攝像頭。



下表載列於所示期間我們按產品類別劃分的營業額：

| 具備以下分辨率的<br>攝像頭模組 <sup>(1)</sup> | 截至十二月三十一日止年度   |                 |                |                 |                  |                 | 截至六月三十日止六個月    |                 |                |                 |
|----------------------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
|                                  | 二零一一年          |                 | 二零一二年          |                 | 二零一三年            |                 | 二零一三年          |                 | 二零一四年          |                 |
|                                  | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)      | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) |
|                                  | (未經審核)         |                 |                |                 |                  |                 |                |                 |                |                 |
| 300萬像素及以下 <sup>(2)</sup> ....    | 271,685        | 95.8            | 292,831        | 45.9            | 160,467          | 11.4            | 119,116        | 22.2            | 62,154         | 6.5             |
| 500萬像素 .....                     | 10,408         | 3.7             | 319,858        | 50.2            | 953,162          | 67.5            | 335,661        | 62.5            | 584,206        | 60.5            |
| 800萬像素 .....                     | —              | —               | 23,132         | 3.6             | 281,796          | 20.0            | 81,930         | 15.2            | 261,637        | 27.1            |
| 1,300萬像素 .....                   | —              | —               | 42             | 0.0             | 13,923           | 1.0             | 193            | 0.0             | 57,057         | 5.9             |
| 1,600萬像素 .....                   | —              | —               | —              | —               | —                | —               | —              | —               | 27             | 0.0             |
| 其他 <sup>(3)</sup> .....          | 1,349          | 0.5             | 1,923          | 0.3             | 1,265            | 0.1             | 600            | 0.1             | —              | —               |
| <b>總計：</b> .....                 | <b>283,442</b> | <b>100.0</b>    | <b>637,786</b> | <b>100.0</b>    | <b>1,410,613</b> | <b>100.0</b>    | <b>537,500</b> | <b>100.0</b>    | <b>965,081</b> | <b>100.0</b>    |

附註：

1. 於往績記錄期內，我們僅銷售分辨率介乎300萬像素及以下至1,600萬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. 其他包括向客戶銷售其他產品樣品。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別售出合共約15.3百萬件、23.9百萬件、48.2百萬件及35.1百萬件攝像頭模組。截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別約88.5%及93.5%的營業額來自銷售分辨率為500萬像素及以上的攝像頭模組。根據賽迪顧問的資料，按中高端攝像頭模組(即分辨率為500萬像素及以上的攝像頭模組)於二零一四年上半年的收益及銷量計，我們在中國名列第三位，市場份額分別為約8.4%及9.1%。

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：

| 具備以下分辨率的<br>攝像頭模組 <sup>(1)</sup> | 截至十二月三十一日止年度  |                      |               |                      |               |                      | 截至六月三十日止六個月   |                      |               |                      |
|----------------------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|
|                                  | 二零一一年         |                      | 二零一二年         |                      | 二零一三年         |                      | 二零一三年         |                      | 二零一四年         |                      |
|                                  | 銷量<br>(千件)    | 平均<br>售價/件<br>(人民幣元) | 銷量<br>(千件)    | 平均<br>售價/件<br>(人民幣元) | 銷量<br>(千件)    | 平均<br>售價/件<br>(人民幣元) | 銷量<br>(千件)    | 平均<br>售價/件<br>(人民幣元) | 銷量<br>(千件)    | 平均<br>售價/件<br>(人民幣元) |
| 300萬像素及以下 <sup>(2)</sup> .....   | 15,017        | 18.1                 | 15,568        | 18.8                 | 10,310        | 15.6                 | 7,105         | 16.8                 | 5,386         | 11.5                 |
| 500萬像素 .....                     | 217           | 48.0                 | 7,859         | 40.7                 | 32,556        | 29.3                 | 10,837        | 31.0                 | 23,222        | 25.2                 |
| 800萬像素 .....                     | —             | —                    | 373           | 62.0                 | 4,875         | 57.8                 | 1,319         | 62.1                 | 5,637         | 46.4                 |
| 1,300萬像素 .....                   | —             | —                    | 0.4           | 116.7                | 243           | 57.3 <sup>(3)</sup>  | 2             | 91.7                 | 884           | 64.5 <sup>(3)</sup>  |
| 1,600萬像素 .....                   | —             | —                    | —             | —                    | —             | —                    | —             | —                    | 0.2           | 136.4                |
| 其他 <sup>(4)</sup> .....          | 84            | 16.1                 | 130           | 14.8                 | 199           | 6.4                  | 131           | 4.5                  | —             | —                    |
| <b>總計：</b> .....                 | <b>15,318</b> | <b>18.5</b>          | <b>23,930</b> | <b>26.7</b>          | <b>48,183</b> | <b>29.3</b>          | <b>19,394</b> | <b>27.7</b>          | <b>35,129</b> | <b>27.5</b>          |

附註：

- 於往績記錄期內，我們僅銷售分辨率介乎300萬像素及以下至1,600萬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。
- 於二零一三年下半年及二零一四年上半年，我們分別將大部分及小部分分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組售予其中一名海外客戶，而該海外客戶則向我們供應與製造該等攝像頭模組有關的傳感器。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售價總體上低於我們向其他客戶銷售分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組的售價。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，截至二零一三年十二月三十一日止年度，分辨率為1,300萬像素的攝像頭模組的平均售價約為人民幣85.2元/件，而截至二零一四年六月三十日止六個月則約為人民幣68.8元/件。
- 其他包括向客戶銷售其他產品樣品。

## 業 務

### 設計研發

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及客戶需求千變萬化。我們專注於中國的中高端攝像頭模組市場，專注於設計研發切合客戶喜好及要求而定製攝像頭模組。根據賽迪顧問的資料，我們是中國少數最先於攝像頭模組製造中採用COB及COF封裝技術的製造商之一，並有能力製造分辨率為500萬像素或以上的廣角鏡攝像頭模組。我們亦為目前有能力量產分辨率為800萬像素或以上的攝像頭模組的中國四大製造商之一。

我們定期研發及升級我們的自有軟件及生產設備以改良封裝技術及測試系統。我們已成功開發及升級對製造攝像頭模組而言至關重要的若干軟件及生產設備，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勞工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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的設計研發活動產生的費用分別約為人民幣8.9百萬元、人民幣25.0百萬元、人民幣51.1百萬元及人民幣33.2百萬元，分別佔同期營業額約3.1%、3.9%、3.6%及3.4%。截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們成功設計及開發的257款及136款新型號攝像頭模組已分別應用於我們客戶的智能手機及平板電腦。我們目前有能力利用我們的最新技術供應分辨率為2,000萬像素的超薄變焦攝像頭模組樣品以及配備廣角鏡、大光圈及OIS及閉環控制功能的攝像頭模組。此外，截至二零一四年六月三十日，我們在中國就製造攝像頭模組取得合共20項新設計及開發(如攝像頭模組的測試系統、OTP燒錄裝置及產品結構)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。

我們最初於二零零七年在生產基地設立設計研發中心。於二零一二年八月，我們將設計研發中心遷往昆山生產基地。截至二零一四年六月三十日，我們於昆山設計研發中心的設計研發團隊有189名員工，其中67名擁有學士學位或以上程度的學歷及其中31名擁有逾五年攝像頭模組行業工作經驗。於往績記錄期內，我們曾委聘關連人士成都西可為我們攝像頭模組產品的若干軟件進行部分一次性設計研發工作。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。由於有多所電子或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)位於中國四川省成都市或鄰近地區，我們於二零一二年五月與成都西可訂立協議，據此我們同意就成都西可代我們招攬人才並向相關人才提供設計研發我們攝像頭模組的快速影像測試軟件

---

## 業 務

---

及裝置所需的必要設施向其支付款項。我們有權享有根據該項安排開展的設計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及截至二零一四年六月三十日止六個月，根據與成都西可訂立的該項安排，我們分別產生研發開支約人民幣2.4百萬元、人民幣0.8百萬元及零。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，並已於二零一四年七月終止上述與成都西可訂立的安排。截至最後實際可行日期，我們的成都丘鈦附屬公司聘有30名僱員，其中28名為我們設計研發團隊的部分成員，並在我們的成都設計研發中心任職。

我們亦於二零一二年及二零一三年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。我們有權享有根據該項安排開展的設計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，根據與盛泰輝訂立的該項安排，我們分別產生研發開支約人民幣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研發我們的攝像頭模組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我們攝像頭模組及生產設備的軟件、功能及應用的開發及升級工作。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的反饋，以設計、開發及製造迎合其指定要求的攝像頭模組。我們亦根據對市場趨勢的預測設計及開發新攝像頭模組並展示產品供客戶考慮。我們相信，我們強大的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的主要設計研發流程：

### 項目評估

在透過銷售團隊收到客戶規定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，以控制生產的成本及盈利水平。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，以便與客戶進行溝通或向客戶遞交投標提案。

---

## 業 務

---

### 樣品製作及立項

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製作樣品的原材料及組件。樣品一經製成，我們銷售團隊的項目工程人員會將其交付客戶。我們亦會進行內部討論以仔細檢查這些樣品，使之符合我們的初步設計且我們已將所有客戶反饋考慮在內。待客戶確認我們的樣品後，將正式立項。

### 試產及量產

客戶通過我們的樣品後，我們便會進入試產段階。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仔細檢查將予使用的有關機械及設備，而我們的質量控制團隊將設定進貨原材料及組件、生產流程、成品及包裝及交付的質量標準。我們一般於試產過程中製造數百件新產品。

試產獲得成功後，我們便會製造新項目首批產品。我們的設計研發團隊將落實量產所使用的所有參數及軟件，並再次召開內部會議以確保新項目的生產能力。待符合一切規定後，即展開量產。

### 與技術企業合作

我們於二零一三年曾委聘一家中國技術企業並與其合作，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，有關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，我們同意向該技術企業提供相關原始數據及技術資料進行研發，而技術企業同意向我們提供所開發新技術的信息及資料、技術培訓及指引、新開發產品的相關技術規格及操作標準。此外，我們有權享有就新開發技術或軟件所產生的所有知識產權，而技術企業則須於受聘期間對其使用的信息及數據保密。我們日後會與以光學行業研究方面聞名的著名大學及機構合作，務求進一步增強我們的設計研發實力。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 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、台灣及土耳其等地的海外客戶。我們一般按個別訂單基準向客戶供應產品，部分銷售根據競標或投標程序向我們的部分主要客戶作出。下表載列於所示期間我們在中國及向海外作出銷售的明細：

|                           | 截至十二月三十一日止年度   |                 |                |                 |                  |                 | 截至六月三十日止六個月    |                 |                |                 |
|---------------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
|                           | 二零一一年          |                 | 二零一二年          |                 | 二零一三年            |                 | 二零一三年          |                 | 二零一四年          |                 |
|                           | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)      | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) | 人民幣<br>(千元)    | 佔總營業額<br>百分比(%) |
|                           | (未經審核)         |                 |                |                 |                  |                 |                |                 |                |                 |
| 中國銷售 <sup>(1)</sup> ..... | 283,258        | 99.9            | 637,768        | 100.0           | 1,407,221        | 99.8            | 537,316        | 100.0           | 931,773        | 96.5            |
| 海外銷售 <sup>(2)</sup> ..... | 184            | 0.1             | 18             | 0.0             | 3,392            | 0.2             | 184            | 0.0             | 33,308         | 3.5             |
| <b>總計： .....</b>          | <b>283,442</b> | <b>100.0</b>    | <b>637,786</b> | <b>100.0</b>    | <b>1,410,613</b> | <b>100.0</b>    | <b>537,500</b> | <b>100.0</b>    | <b>965,081</b> | <b>100.0</b>    |

附註：

1. 中國銷售亦包括要求我們透過中國客戶交付產品至香港的銷售。
2. 海外銷售亦包括向客戶銷售其他產品樣品。

我們的銷售職能由我們的銷售團隊擔當，銷售團隊由銷售總監兼高級管理團隊成員之一胡三木先生領導。我們的銷售團隊成員經常前往中國深圳及上海，即我們大部分主要客戶的所在地。截至二零一四年六月三十日，我們的銷售團隊有20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發展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品牌智能手機及平板電腦製造商建立穩固深厚的業務關係。經營多年，我們已與中國領先品牌智能手機及平板電腦製造商(包括聯想、中興、酷派、TCL、步步高及海信)建立穩固深厚的業務關係，當中聯想、中興及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酷派的最大攝像頭模組供應商。我們一般在初次與客戶合作並成為其合資格供應商時與其訂立框架

---

## 業 務

---

銷售協議。我們將按個別訂單基準與客戶進一步訂立銷售訂單。於往績記錄期內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。

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主要客戶訂立的框架銷售協議的重要條款：

- *競標或投標流程 (如適用)* – 視乎客戶的採購計劃，一般每季度或半年進行一次投標流程。為於日後取得銷售訂單，我們通常須遞交投標建議書。
- *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* – 我們通常於每次量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攝像頭模組。我們亦須就每批交付產品向客戶提供成品報告。
- *付款* – 客戶須根據預先協定的付款條款付款。
- *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。
- *反賄賂* – 嚴格禁止賄賂行為，客戶有責任確保競標或投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。

## 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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們向五大客戶作出的銷售分別佔同期我們總營業額的96.2%、92.2%、82.1%及80.1%。向我們最大客戶作出的銷售分別佔同期我們總營業額的61.4%、47.7%、22.8%及25.4%。截至二零一四年六月三十日，我們與五大客戶平均已建立三年半關係。除河源西可（為我們的關連人士及我們截至二零一一年十二月三十一日止年度的五大客戶之一）外，董事或其各自的聯繫人以及據董事所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內的任何五大客戶擁有任何權益。有關我們向河源西可作出的銷售的更多詳情，亦請參閱本文件「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。截至二零一四年六月三十日，我們的五大客戶全部均為中國客戶，均為與國內及海外電信運營商保持強大合作關係的領先品牌智能手機及平板電腦製造商。

### 通過投標取得合約

就部分中國主要客戶而言，通常會每個季度或每半年進行一次投標程序，我們須就部分客戶的新項目提交投標建議書。要求我們提交投標建議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緊密合作，以評估新產品的設計及技術可行性和成本構成。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，提出投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。倘我們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銷售訂單，而我們一般分批製造及向客戶交付攝像頭模組。

於往績記錄期內，我們經常收到若干客戶通知我們關於投標結果的口頭確認。由於要求我們參與投標程序的客戶全部均為主要客戶，為進一步改善向該等主要客戶提供的客戶服務及密切監督我們日後參與投標活動，自二零一四年一月起，我們設立了一套機制以妥善追蹤投標過程。我們的銷售團隊一般會將每次參與投標的基本資料作出記錄，之後亦會記錄來自客戶的口頭確認，並與有關客戶聯絡以取得書面確認。截至二零一四年六月三十



---

## 業 務

---

日止六個月，我們的中標率約為67.7%。我們目前亦正完善該機制，從而納入更多詳細資料如投標產品種類、銷售預測、取得新項目所需全部產品的百分比、定價、付運時間表、每月付運安排、完成評估及客戶反饋。

### 海外銷售

我們於二零一三年開始向泰國及土耳其等國家的海外客戶銷售小部分攝像頭模組。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攝像頭模組。作為我們未來戰略的一部分，我們的目標是與更多海外客戶建立合作關係，並進一步提高我們的海外銷售。

### 以客為本的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，我們相信妥為實施以客為本的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。我們會為各個主要客戶指派銷售人員，以定期回應他們的需求及要求。我們亦會派遣質量控制人員長駐主要客戶的廠房，以協助處理與我們產品質量有關的事宜。此外，某些特殊情況下，我們可以派遣技術專家及工程人員前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，我們成功獲得多名領先國際知名客戶的認可及獎項，顯示我們的優質的產品及客戶服務。例如，我們於二零一三年獲酷派評定為其「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更多獎項及認可，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及客戶需求千變萬化，我們一般不會就攝像頭模組提供產品保修服務，但如產品有缺陷，我們通常允許客戶換貨。我們的董事認為，有關售後安排符合行業慣例。我們目前能夠達到的產品良率約為97.0%，而根據賽迪顧問的資料，業內的平均產品良率約為96.0%。我們一直以來不斷致力在整個生產流程中監控及確保產品質量。於往績記錄期內，我們大部分所謂的缺陷產品屬於需要重貼標籤或再作測試及調焦，而我們通常在重貼標籤或再作測試及調焦後將該等產品重新交付予客戶。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以及截至二零一四年六月三十日止六個月，有關缺陷產品銷售分別佔我們同期營業額約0.3%、1.1%、0.8%及0.4%。我們還定期舉行交流會，以向客戶介紹攝像頭模組的最新技術發展動態。此外，我們的銷售團隊亦與我們的設計研發團隊緊密合作，以不時推出新款、成本低但質量高的定製產品，以滿足主

---

## 業 務

---

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等方面的售後培訓。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產品提供現場測試及調校）來增進客戶體驗。

### 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、我們與客戶的關係及我們對銷售成本的控制。我們主要依據下述因素，並經適當考慮交易的規模、我們與個別客戶的合作經驗及有關商機對我們實現增長的重要性後決定產品定價：

- 客戶要求的銷量、產品規格以及生產及交付時間表；
- 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
- 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、與我們的業務關係及過往付款記錄等因素向客戶授予由記賬之日起計介乎30至90天的信用期。對於新客戶，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轉賬以人民幣及銀行承兌票據向我們付款。我們的海外客戶主要通過銀行轉賬以美元向我們付款。

### 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，我們在香港並無香港附屬公司、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。我們於往績記錄期內的香港銷售及交付主要包括對關連人士河源西可作出的銷售。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，且要求我們將大部分產品交付至香港。有關我們向河源西可作出銷售的更多詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。盛輝為一家

## 業 務

於香港註冊成立的公司，主要負責處理我們其他有關公司需經香港進行的海外銷售的銷售訂單及物流。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%。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，就從香港倉庫交付產品向客戶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協定的售價代表我們向客戶發出賬單發票。在我們按照銷售訂單製造產品並將產品交付至香港後，盛輝然後使會與客戶跟進銷售訂單，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唯安科技英屬處女群島付款。據董事所知，有關客戶亦為唯安科技英屬處女群島的主要客戶，偏向透過唯安科技英屬處女群島付款。唯安科技英屬處女群島一般在收到客戶就我們銷售支付的銷售付款後立即將款項轉給CK Great China。唯安科技英屬處女群島為一家於英屬處女群島註冊成立的貿易公司（主要從事為我們的其他關聯公司採購及銷售若干電子組件），由何寧寧先生全資擁有。CK Great China在收到我們客戶或唯安科技英屬處女群島支付的銷售款項後，一般會將該款項的一部分用於結算我們海外採購的部分款項，並將餘款轉給盛輝。然後，盛輝會將從CK Great China收到的該等款項轉給昆山丘鈦中國。

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及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，我們亦考慮到就我們香港銷售及交付與海外銷售在各年度的估計銷售及在香港提供類似服務的員工的現行市價。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的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至二零一三年二月，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。有關我們與香港西鈦之間的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三十一日止兩個年度，(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。

---

## 業 務

---

為籌備上市，作為重組的一部分，董事決定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儲存服務，且自二零一三年三月起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儲存服務。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作出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上述銷售代理安排乃於我們的日常業務過程中按一般商業條款進行，屬公平合理並符合股東的整體利益。此外，據董事所知，我們並不知悉任何與相關產品合法擁有權或上述銷售代理安排期間轉移定價有關的問題，並相信該安排不會帶來其他稅務影響。此外，我們的中國法律顧問金杜律師事務所經評估該銷售代理安排的背景及商業理據後認為，往績記錄期內的該項安排純屬我們的商業決定並於日常業務過程中進行，並無違反相關中國法律及法規，亦無違反相關中國法律及法規的風險。

### 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。開始量產前，我們的銷售團隊將就我們製作的樣品取得客戶的批准，然後我們的設計研發團隊會最終確定所有生產參數，而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

不同種類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：



## 業 務

### 我們的生產流程

### 詳情



## 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。確認銷售訂單及制定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設於昆山生產基地內面積約為8,553.0平方米的十級及千級無塵室內進行，以控制粉塵及懸浮顆粒物等污染物的水平及提高產品質量及精密度。我們亦在封裝生產線的先進生產機械及設備方面作出龐大投資，並專注於生產自動化，以降低直接勞工成本及加工技術及提高生產效率。

我們目前使用及預期於短期內使用COB及COF封裝技術製造攝像頭模組。根據賽迪顧問的資料，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的主流技術之一)製造攝像頭模組的製造商之一。COB封裝技術有助我們進行貼芯片及打金線，以將傳感器裝入攝像頭模組，使得我們可以提供緊緻度及圖像質量更佳的更薄、更輕巧的攝像頭模組。COF封裝技術與COB封裝技術類似，但由於採用FCB或合併採用柔性及硬性電路板而非僅採用以COB封裝技術封裝的硬性電路板，故COF封裝技術的集成度更高。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攝像頭模組時毋需自行進行大量測試，我們的測試系統對我們實行以客戶為本的銷售策略亦起到重要作用。我們不斷致力開發及升級測試系統及測試算法。我們亦已斥巨資購入先進生產及測試機械及設備，以提升生產自動化水平及提高準確度及產品良率。我們日後將繼續致力改進封裝技術及測試系統。

### 外包SMT及紅外濾光片底座黏著流程

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中國。我們亦將紅外濾光片底座黏著流程外包予第三方分包合作夥伴並採購成品零件作為我們的生產組件之一。

於二零一二年八月前，我們的所有產品均在前生產基地(總建築面積僅約1,227.0平方米)製造。由於SMT流程生產線需要偌大的工作空間，並須在無塵室內進行，而由於唯安科技中國的生產場地擁有足夠的空間，故唯安科技中國購入相關生產機械及設備製造SMT組件，然後將成品零件供應予我們。唯安科技中國主要從事連接器的製造，我們亦自唯安科技中國採購少部分的連接器。有關上市後我們向關連人士採購的進一步詳情，請參閱本文

## 業 務

件「關連交易」一節。在我們於二零一二年八月遷至昆山生產基地後，我們自唯安科技中國購買SMT流程生產線連同相關機械及設備，並於二零一三年開始在昆山生產基地製造部分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，我們向唯安科技中國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，我們亦將向部分第三方分包合作夥伴外包部分SMT流程，以支持我們對SMT組件不斷增長的需求。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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們就SMT流程向該等第三方分包合作夥伴支付的分包費分別為人民幣2.8百萬元、人民幣6.7百萬元、人民幣15.6百萬元及人民幣7.2百萬元。

我們亦將紅外濾光片底座黏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在其製造設施內有指定人員負責進行相關紅外濾光片底座黏著流程。紅外濾光片底座黏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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們向該等第三方分包合作夥伴支付的分包費分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣2.2百萬元、人民幣7.8百萬元及人民幣7.0百萬元。

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以及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的SMT及紅外濾光片底座黏著流程的外包成本分別約佔同期銷售成本總額的2.1%、1.9%、2.0%及1.8%。我們日後會繼續將部分SMT流程及全部紅外濾光片底座黏著流程外包予第三方分包合作夥伴。

### 主要生產機械及設備

我們的昆山生產基地配備先進的生產及測試機械及設備，我們在所有運營方面採用領先生產流程並促進高效生產。我們向我們的海外供應商（主要向總部位於香港的聯交所上市公司ASM Pacific Technology（股份代號：522）採購）採購大部分主要生產機械及設備。我們亦開發及升級部分自有生產設備，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。我們目前使用及預期於短期內使用COB及COF封裝技術（目前為中國攝像頭模組市場的主流封裝技術）製造攝像頭模組，且生產機械及設備、生產流程及我們創設的知識產權一般可用作製造不同分辨率及規格的攝像頭模組。為保持我們的競爭力及增加我們的市場份額，我們一直持續專注升級及創設新的知識產權，而這讓我們可在對測試程序及光強度及光均勻度等方面作出最少調整的情況下操作我們的機械及設備，製造分辨率較高及規格



本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

更好的攝像頭模組。下表載列截至最後實際可行日期我們於昆山生產基地的自有主要生產機械及設備概要：

| 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    | 86    | 二零零八年一月至二零一四年九月  |
| 3. | 自動鏡片托架焊機 | 50    | 二零零八年一月至二零一四年六月  |
| 4. | 自動調焦機    | 107   | 二零一零年八月至二零一三年十一月 |
| 5. | 離心式清洗機   | 52    | 二零零八年七月至二零一四年七月  |
| 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  | 46    | 二零一二年七月至二零一四年九月  |
| 8. | 激光切割機    | 4     | 二零一一年七月至二零一四年五月  |

我們的主要生產機械及設備一般有約十年的可使用年期。根據我們的經驗，在適當的維修及維護下，上述可使用年期可延長較長年期。於釐定我們生產機械及設備的可使用年期及剩餘價值時，我們考慮多項因素，如市場需求變化、封裝技術及生產流程及技術的轉變以及生產機械及設備的預期使用情況。我們通常以與使用方式相似的類似生產機械及設備有關的經驗為基準對生產機械及設備的可使用年期作出估計。

### 維修及維護

機械維護定期按內部標準自行進行。相關內部標準是在考慮到ISO標準、昆山生產基地的實際工作流程及相關機械及設備的操作手冊所載的技術、工程及其他特定規定及程序後制訂。制訂該等措施乃為避免突如其來的故障及停工，使生產效率最大化。我們根據機械及設備的特性以及機械及設備供應商提供的推薦建議，按年、按季或按月對各類機械及設備進行維護。我們通常分批對同類機械及設備進行維修及維護，以確保生產不會出現任何中斷。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們營運從未經歷過因生產機械及設備的任何故障而導致的任何突如其來停工。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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們所產生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、人民幣1.7百萬元及人民幣2.8百萬元。

## 業 務

### 生產基地

我們所有攝像頭模組均在位於中國江蘇省昆山市高新技術產業開發區台虹路3號的昆山生產基地製造。我們於二零一二年八月將總部及設計研發中心遷至在昆山生產基地(地盤面積約72,190.1平方米及總建築面積約46,337.1平方米)。於二零一二年八月之前，我們所有攝像頭模組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1,227.0平方米)製造。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。我們投入巨資集中發展生產自動化。我們大部分用於生產及測試的機械及設備均為自動化，而包裝程序則大部分由生產團隊人手操作。截至二零一四年六月三十日，我們的生產團隊有825名員工。

為滿足我們客戶不斷增長的需求及進一步拓展業務，我們通過將生產流程(包括封裝及測試及包裝)所用的十級及千級無塵室的總建築面積擴大至約8,533.0平方米以及購買新生產及測試機械及設備升級昆山生產基地，以便我們能更精確及高效地製造攝像頭模組。我們攝像頭模組的月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六月的約8.5百萬件。

下表載列於所示期間我們生產攝像頭模組的產能、產量及概約實際利用率，僅作說明用途：

### 前生產基地

|                                | 截至十二月三十一日止年度 | 截至七月三十一日止七個月 |
|--------------------------------|--------------|--------------|
|                                | 二零一一年        | 二零一二年        |
| 設計產能 <sup>(1)</sup> (千件) ..... | 11,305       | 12,328       |
| 實際產量 <sup>(2)</sup> (千件) ..... | 10,189       | 9,287        |
| 實際利用率 <sup>(3)</sup> (%).....  | 90.1         | 75.3         |

#### 附註：

1. 製造各類攝像頭模組所使用的生產流程以及機械及設備類似，我們根據客戶所規定的規格製造攝像頭模組。我們的設計產能按自動固晶機每小時的設計產能乘以每個工作天19小時及每個曆年／截至二零一二年七月三十一日止七個月336/196個工作天(已考慮年內的維護時間及主要公眾假期)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。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

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，我們分別製造合共約5.3百萬件及1.2百萬件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。實際利用率通常受測試程序的複雜程度所影響，理由是分辨率愈高的攝像頭模組所規定的測試標準及調焦會較高及較為複雜，因而可能對每小時製造的攝像頭模組造成影響。

### 昆山生產基地

|                                | 截至<br>十二月三十一日<br>止五個月 | 截至<br>十二月三十一日<br>止年度 | 截至<br>六月三十日<br>止六個月 |
|--------------------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|
|                                | 二零一二年                 | 二零一三年                | 二零一四年               |
| 設計產能 <sup>(1)</sup> (千件) ..... | 13,114                | 63,760               | 53,747              |
| 實際產量 <sup>(2)</sup> (千件) ..... | 11,303                | 47,410               | 35,207              |
| 實際利用率 <sup>(3)</sup> (%).....  | 86.2                  | 74.4                 | 65.5                |

附註：

1. 製造各類攝像頭模組所使用的生產流程以及機械及設備類似，我們根據客戶所規定的規格製造攝像頭模組。我們的設計產能按自動固晶機每小時的設計產能乘以每個工作天19小時及每個曆年／截至二零一四年六月三十日止六個月336/156個工作天(已考慮年內的維護時間及主要公眾假期)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。截至二零一二年十二月三十一日止五個月、截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別製造合共約2.4百萬件、1.0百萬件及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。實際利用率通常受測試程序的複雜程度所影響，理由是分辨率愈高的攝像頭模組所規定的測試標準及調焦會較高及較為複雜，因而可能對每小時製造的攝像頭模組造成影響。

### 我們的擴充計劃

由於中國的宏觀經濟增長以及智能流動通訊行業發展，預期中國攝像頭模組市場的規模會繼續擴大。根據賽迪顧問的資料，中國的攝像頭模組銷量預期於二零一三年至二零一六年按複合年增長率約23.3%增長，而攝像頭模組已逐漸轉至在中國製造。此外，由於我們現時的主要客戶為領先中國品牌智能手機及平板電腦製造商，當中部分亦為全球頂級智能手機製造商，我們預期該等製造商的銷售將會繼續增長，這是由於終端客戶的需求隨着4G網絡及4G智能手機的發展而不斷增加以及該等製造商的產品在市場日益受歡迎所致。因此，我們預期我們的業務將繼續與該等主要客戶一同迅速增長，原因為我們相信我們提供

## 業 務

標準一致的優質產品及服務的能力將有助我們自該等客戶取得經常性覆業務。此外，我們相信全球及中國攝像頭模組市場的增長以及我們現時作為中國本土攝像頭模組製造商的領先地位亦有助我們進一步擴大客戶群。我們於二零一四年七月及八月的攝像頭模組銷量均已超逾我們於二零一四年六月的月產能，我們現時擴充及將繼續擴充我們的產能，以滿足我們客戶日益增加的需求並進一步保持或提升我們的市場份額。此外，我們已成功與一名新客戶建立業務關係，根據賽迪顧問的資料，該客戶亦為二零一三年按中國銷量計的十大中國品牌智能手機製造商之一。該新客戶最近已就四個新項目批准我們的產品樣品，而我們正進行試產。我們預期於接獲第一批銷售訂單後的兩至三個月開始量產。根據目前已落實的銷售訂單及鑒於一般於下半年度錄得較高銷售額，我們預期產品需求上升，故我們亦不斷投資生產流程所用先進機械及設備，藉以擴充產能，同時就測試及包裝程序招聘及培訓新員工。我們攝像頭模組的月產能已由二零一三年十二月的約5.6百萬件增至二零一四年六月的約8.5百萬件。我們預期我們的月產能將於二零一四年底前進一步增至13.0百萬件及於二零一五年底前增至18.0百萬件。

我們根據現時及預測業務經營及表現以及整體市場環境實施擴充計劃。作為我們擴充計劃的主要部分，我們計劃於二零一五年底前將我們十級及千級無塵室由約8,533.0平方米擴充及升級至約18,000.0平方米。我們亦計劃就生產流程、測試程序及設計研發購買更多先進機械及設備，如自動固晶機、超聲波清洗機、機械手及主動對準鍵合機，以增強我們生產流程及測試程序的自動化及功能性、提升生產效率及提高產品良率。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，預期我們將就擴大及升級我們的十級及千級無塵室分別產生約48.0百萬港元及27.8百萬港元，以及截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度就生產流程、測試程序和設計研發購買先進機械及設備分別產生約70.7百萬港元及200.0百萬港元。我們亦計劃為我們於昆山生產基地的設計研發中心興建新樓宇，或於二零一五年下半年為成都設計研發中心購買總建築面積約為5,000.0平方米的新樓宇。我們計劃於二零一五年底前完成興建或購買新樓宇，預期於截至二零一五年十二月三十一日止年度將產生約118.9百萬港元。我們目前亦主要為我們的生產員工興建兩幢宿舍大樓及配套設施，預期將於二零一四年底完成主要建設。預期截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度我們將分別就該建設產生約25.2百萬港元及12.9百萬港元。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，上述擴充計劃的計劃資本開支估計將合共分別約為143.9百萬港元及284.6百萬港元，將以[編纂]所得款項淨額撥付。更多詳情，亦請參閱本文件「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」等節。

---

## 業 務

---

由於我們的業務持續增長，我們計劃在產品交付、質量控制及客戶管理方面進一步完善其迅速回應及以客為本的服務機制，不斷提升我們帶給客戶的服務體驗。我們亦將進一步加強設計研發能力，以繼續向客戶提供各式各樣度身訂造的優質產品，以保持及取得進一步銷售訂單。我們亦計劃透過設計及開發可應用於戶外運動產品、醫療設備、汽車系統及家居監察系統的攝像頭模組來擴充我們的產品種類及擴大產品的功能及用途。為達致上文所述，我們計劃持續為我們的設計研發團隊及銷售團隊聘用更多專業人才及熟練員工，以及根據我們的業務營運及表現不時為我們的生產團隊聘用更多員工，並向彼等提供更多在職培訓。雖然我們預期我們的直接勞工成本及員工薪金及福利將由於僱員薪金水平及福利整體上漲以及因生產需求上升及擴充產能導致僱員（特別是人手處理包裝程序的生產團隊員工）人數增加而繼續增加，但我們預期我們的擴充計劃不會對辦公室開支及公用設施費用等行政及其他經營開支構成任何重大影響。此外，我們將繼續利用我們在中國的領導地位，與主要供應商緊密合作，確保供應鏈穩定。我們亦計劃加強ERP系統，以管理我們的物流服務供應商及追蹤日常物流安排，以避免潛在的交付中斷。此外，我們將繼續根據內部政策及指引嚴格監管採購、生產、包裝及交付流程以及監督及管理有關人員，以確保我們產品的質量。董事現時預料或預期，在為我們的擴充產能採購額外原材料及所需組件以及安排交貨物流時不會有任何困難。

我們的擴充計劃可能導致多項風險，包括（但不限於）產能過剩及我們若干生產及測試機械及設備以及軟件開發產生的折舊及攤銷開支大幅增加，而我們的營業額及溢利亦未必會隨著我們的產能增幅及擴充按比例上升。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素－進一步擴建昆山生產基地未必按我們所計劃取得成功或有關擴建可能導致產能過剩或大幅提高折舊及攤銷，因而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」一節。然而，我們相信我們將能合理安排利用我們的管理層及資源以及維持或改善我們的成本架構、流動資金、毛利率及競爭力，且預期我們的擴充計劃不會對我們的風險狀況及流動資金造成任何重大影響。我們亦相信我們的擴建計劃將有助我們處理未來需求的預期增長以及提高我們的營業額及盈利能力，繼而容許我們進一步鞏固我們在中國攝像頭模組市場的領導地位並進一步提升我們在全球攝像頭模組市場的形象。

## 業 務

### 採購

#### 原材料及組件

我們生產攝像頭模組所使用的主要原材料及組件為傳感器、鏡頭、VCM及印刷電路板及／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及截至二零一四年六月三十日止六個月，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、人民幣1,065.8百萬元及人民幣719.5百萬元，分別佔同期銷售成本總額的89.8%、90.0%、90.6%及90.3%。

#### 我們的供應商

我們向第三方國內及海外供應商採購大部分原材料及組件，所有供應商均為獨立第三方。我們亦向關連人士唯安科技中國及西普電子採購少部分原材料及組件，如連接器及柔性印刷電路板。有關上市後我們向關連人士採購的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

截至二零一四年六月三十日，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。

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甄選供應商。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。我們亦對部分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信譽昭著的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銷售訂單之前向我們提供一份預先核准的供應商名單。這些預先核准的供應商一般也是我們的合資格供應商。接獲銷售團隊所規定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，以定期取得最新技術市場信息及製作出預計到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其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

---

## 業 務

---

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。我們一般亦要求國內供應商每年提交續新的營業執照副本。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

- **採購訂單**—我們一般於每批量產前與供應商訂立採購訂單。採購訂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訂單後24小時內簽署及確認採購訂單。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訂單，我們會即時通知供應商。
- **交付**—我們的供應商一般須將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其訂立的採購訂單，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採購款項。
- **終止**—我們一般有權因供應商違反協議條款而以書面終止與其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**—倘發生對我們所採購的原材料及組件的穩定性、主要設計及製造技術、生產線及生產設施及基地造成影響的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樣品並取得我們確認，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有關有害物質的相關中國法律及法規的原材料及組件。

---

## 業 務

---

- **質量控制**—我們的供應商須根據我們的規格製造原材料及組件，並就每批交付產品向我們提供質量檢測報告。我們有權定期派出質檢員對供應商的生產流程及質量控制系統進行實地考察。供應商接獲我們對產品質量的投訴時亦須於某段時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友安排工作或向他們提供其公司的股權。
- **戰略合作**—我們的供應商一般同意允許我們的訂單有30%的緩衝。我們的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我們有需要採購有關原材料及組件，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組件。我們一般根據採購計劃及銷售團隊提供的銷售預測每週對存貨、將交付的原材料及組件進行風險評估。我們一般將生產流程中常用若干的原材料及組件(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以及就我們自行設計及研發的新產品製作樣品。

我們與五大供應商建立了良好長期關係。截至二零一四年六月三十日，我們已與五大供應商維持平均逾四年的業務關係。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及截至二零一四年六月三十日止六個月，向我們五大供應商作出的採購合共佔我們採購總額約64.6%、50.4%、51.9%及46.7%，而向我們最大供應商作出的採購分別佔我們同期採購總額約40.0%、17.1%、26.8%及22.0%。

截至最後實際可行日期，概無董事或其各自的聯繫人或就董事所知擁有本公司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的任何五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期內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

我們採購的大部分原材料及組件以及機械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天的銀行承兌票據及信用證等方式收取我們的付款。



---

## 業 務

---

### 海外採購服務安排

由於我們的原材料及組件以及機械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機械及設備。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，主要負責在香港為我們的海外採購提供物流及儲存服務，並協助我們辦理相關進口報關及向海外供應商結算採購款項。根據有關服務安排，CK Great China一般與我們的供應商訂立採購訂單，而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，並在香港有指定人員處理我們其他關聯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儲存服務。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，並已計及在香港提供類似儲存服務的現行市價及在香港提供類似服務員工的現行市價。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至二零一三年二月，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－銷售代理安排」一節。由於(i)我們於二零一二年十二月至二零一三年一月就香港西鈦擔任我們的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至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儲存服務及人員處理相關進口物流，我們於二零一二年十二月至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%。

## 業 務

為籌備上市，作為重組的一部份，董事決定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儲存服務。由於處理海外採購的物流的相關人員與廣州西可訂有一年期僱用合約，我們決定只會在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，才於二零一四年由昆山丘鈦香港委聘有關人員。有關人員（包括不時新招聘的數名人士）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、類似儲存服務在香港的現行市價及在香港提供類似服務的員工的現行市價，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，有關人員從廣州西可遷入我們的昆山丘鈦香港後，我們僅就持續享用其儲存服務向廣州西可支付每月20,000港元，已計及在香港提供類似儲存服務的現行市價。有關上市後我們與廣州西可在香港的存儲安排的更多詳情，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內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儲存服務，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在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。此外，據董事所知，我們並不知悉任何與相關產品合法擁有權或上述海外採購服務安排期間轉移定價有關的問題。此外，由於我們的海外採購服務安排與現有安排之間的唯一差異在於除海外採購服務安排期間的實際海外採購成本外，我們額外支付予廣州西可的最低服務費，我們相信，經計及我們過往支付予廣州西可的服務費，終止海外採購及採納現行安排將會有極小稅務後果。此外，我們的中國法律顧問金杜律師事務所經評估該海外採購服務安排的背景及商業理據後認為，往績記錄期內的該項安排純屬我們的商業決定並在日常業務過程中進行，並無違反相關中國法律及法規，亦無違反相關中國法律及法規的風險。

### 質量控制

我們相信，我們對質量控制的承諾是我們賴以成功的主要因素之一。我們已建立一個嚴格的質量控制系統及制定一套質量標準。我們的質量控制措施早於設計研發階段已實施，貫穿整個生產流程，包括(i)進貨原材料及組件檢測；(ii)在製品測試；及(iii)成品檢驗。截至二零一四年六月三十日，我們的質量控制團隊有138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

## 業 務

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先生領導，陳丙青先生亦為我們的高級管理團隊成員之一，在質量控制方面擁有約七年經驗。下表載列我們截至二零一四年六月三十日的質量控制團隊明細：

|               | 僱員人數       |
|---------------|------------|
| 進料品管質檢員 ..... | 32         |
| 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 .....   | 28         |
| 出料品管質檢員 ..... | 13         |
| 工藝品質工程師 ..... | 6          |
| 產品品管員 .....   | 40         |
| 客戶服務團隊 .....  | 12         |
| 總計 .....      | <b>138</b> |

### 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進行檢測。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貨原材料及組件進行抽檢，倘我們已購入任何不合格原材料及組件，我們會通知我們的設計研發團隊、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，以確保生產流程順暢及符合客戶要求的質量標準。

### 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。我們的生產品管員在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。我們的生產品管員亦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。

---

## 業 務

---

### 成品檢驗

我們現時聘有最終品管員及出料品管質檢員檢驗成品，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，且我們會就所有成品進行真空包裝。作為以客為本銷售策略的一部分，我們亦會派出指定客戶服務團隊成員特別協助主要客戶解決我們產品技術及質量方面的問題。

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流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，我們攝像頭模組的設計、製造及服務方面的質量管理系統獲得認證。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，我們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獲得認證。此外，我們手機攝像頭模組的設計、生產及服務方面的環境管理系統於二零一四年八月取得ISO14000認證。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無獲悉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、在製品及成品。我們有專責人員追蹤原材料及組件和成品，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。

我們一般按個別訂單採購原材料及組件。然而，我們一般將生產流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用作我們自身的設計研發用途的新產品樣品。我們一般根據採購團隊作出的採購計劃及銷售團隊提供的銷售預測每週對將予交付的存貨以及原材料及組件進行評估。

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，例如我們用於封裝過程的各類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。

我們儲存國內採購的原材料及組件和機械及設備以及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機械及設備通常由昆山丘鈦香港負責安排運送至我們的昆山生產基地。有關上市後我們與廣州西可的儲存安排的更多詳情，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及截至二零一四年六月三十日，我們的存貨的期末結餘分別約為人民幣46.5百萬元、人民幣79.7百萬

---

## 業 務

---

元、人民幣129.3百萬元及人民幣185.0百萬元，分別佔我們流動資產總額的約14.5%、9.0%、8.8%及10.7%。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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的平均存貨周轉天數分別為55.6天、41.8天、32.4天及35.5天。

### 信息系統

我們相信，有效實施的信息系統對提升我們的行政管理及業務運營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等方面的信息。我們亦實施MES系統，讓我們能夠在生產流程中追蹤每件產品並為我們提供有關生產效率及產品缺陷比率的實時數據。

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以及提供客戶服務的整個產品壽命週期。我們相信，進一步加強的管理信息系統將有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，從而亦增進我們與客戶的關係並提高我們的營業額及盈利能力。

### 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。截至二零一四年六月三十日，我們聘用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，物流公司負責交付過程中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及截至二零一四年六月三十日止六個月，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約為人民幣0.1百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣0.5百萬元。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們的產品從無在交付過程中出現任何重大中斷或損壞。

## 業 務

### 獎項及認可

我們曾獲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：

| 頒發年份        | 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        | 酷派  |
| 二零一三年 ..... | 2013年度宇龍酷派核心供應商 | 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、<br>江蘇省財政廳、<br>江蘇省國家稅務局及<br>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，截至二零一四年六月三十日，我們就製造攝像頭模組的新設計及開發(如攝像頭模組測試系統、燒錄裝置及產品結構)在中國取得合共20項註冊專利。截至最後實際可行日期，我們亦在中國申請另外10項新專利及實用新型的專利。

#### 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研發人員簽署保密協議（當中載有不競爭條款），並與在設計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，我們在營運上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—B.有關業務的資料—2.本集團的知識產權」一節。有關與我們知識產權有關的風險，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。於往績記錄期內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權及糾紛。

## 僱員

截至二零一四年六月三十日，我們在中國合共聘有1,266名全職僱員，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他們與我們一起開拓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，以增進其技能和知識。下表載列截至二零一四年六月三十日按部門劃分的僱員（包括合約僱員）明細：

|                  | 由我們直接<br>僱用的<br>僱員人數 | 合約僱員<br>人數 | 佔僱員總人數<br>百分比 |
|------------------|----------------------|------------|---------------|
| 管理 .....         | 21                   | —          | 1.7%          |
| 財務 .....         | 8                    | —          | 0.6%          |
| 產品設計研發 .....     | 184                  | 5          | 14.9%         |
| 生產 .....         | 774                  | 51         | 65.2%         |
| 採購 .....         | 9                    | —          | 0.7%          |
| 銷售 .....         | 20                   | —          | 1.6%          |
| 質量控制 .....       | 125                  | 13         | 10.9%         |
| 存貨、物流及信息系統 ..... | 31                   | —          | 2.4%          |
| 人力資源及行政 .....    | 24                   | 1          | 2.0%          |
| <b>總計 .....</b>  | <b>1,196</b>         | <b>70</b>  | <b>100.0</b>  |

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，我們與該等勞務派遣公司訂立的協議屬合法有效。該等勞務派遣公司負責與我們的合約僱員訂立勞動合同並為合約僱員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計劃，以於本集團不同部門(包括產品設計研發、生產及質量控制)獲得實習經驗。截至二零一四年六月三十日，我們有1,096名實習生。

於往績記錄期內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(如養老保險、醫療保險、工傷保險、生育保險及失業保險計劃)以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。有關於往績記錄期內涉及拖欠僱員的社會保險及住房公積金供款的更多違規詳情，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及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別產生員工成本約人民幣19.4百萬元、人民幣42.0百萬元、人民幣79.7百萬元及人民幣51.7百萬元，分別佔我們同期營業額的6.8%、6.6%、5.6%及5.4%。我們每月、每季及每年檢討僱員的表現，結果將用作年度薪酬檢討和晉升評估的參考。我們的主要僱員亦有權參與我們的首次[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－首次[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幢三層高大樓組成，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。



本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

---

## 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。

我們計劃通過進一步擴建及改造生產流程的十級及千級無塵室以及為我們的設計研發中心興建一幢新樓宇以及為僱員建設兩棟宿舍大樓及配套設施，以擴建昆山生產基地及使其現代化。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大樓及配套設施，並於二零一五年上半年開始為我們的設計研發中心興建一幢新樓宇，預期建設於二零一五年底全部完工。有關更多詳情，請參閱本文件「業務－生產基地－我們的擴充計劃」及「未來計劃及所得款項用途」各節。

### 租賃物業

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，成都西可同意將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層面積為242.0平方米的物業分租予我們成都丘鈦附屬公司，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有及使用其所分租的物業。

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載入本文件。因此，根據香港法例第32L章公司（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3第34(2)段下第342(1)(b)條的規定，該條規定我們須載入有關土地或樓宇的一切權益的估值報告。

### 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監管，有關法律法規的概要載於本文件「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

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

---

## 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》。

於往績記錄期內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法律行動。

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及截至二零一四年六月三十日止六個月，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、人民幣3.1百萬元及人民幣1.5百萬元。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不高。

### 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，請參閱本文件「法規」一節。我們已就生產流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場所環境安全。我們亦已就生產流程推行安全指引及操作程序，並且定期徹底檢測工地，消除工地環境的潛在隱患。此外，我們亦不時為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。於往績記錄期內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、第三方責任險或主要僱員的保險，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充足。

於往績記錄期內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致力專注於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，我們會將訂出處理風險的先後次序並為每項風險制定相應的緩解計劃。我們對僱員進行有關風險管理方面的培訓，確保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、制定風險緩解計劃、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，請參閱本文件「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"><li>我們要求主要設計師及僱員簽署保密協議及不競爭協議。</li></ul>   |
| 穩定的原材料及組件供應 ..... | <ul style="list-style-type: none"><li>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、質量控制協議及反賄賂協議。</li><li>我們亦已確立甄選及評估供應商的內部標準。</li><li>我們密切監察原材料及組件，並按先進先出基準維持存貨。</li></ul> |
| 存貨 .....          | <ul style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>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。</li></ul>  |
| 營運資金及現金流量管理 ..... | <ul style="list-style-type: none"><li>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。</li></ul>  |

## 業 務

### 已識別的風險

### 我們的風險管理措施及程序

- 我們根據客戶的付款記錄及目前付款能力對所有要求信用期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。
- 我們每月制定預算及進行檢討，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。
- 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，我們僅獲許可投資按資產總值計為10大商業銀行發行或經手銷售的(i)保本型理財產品或(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，我們僅獲許可投資(i)屬發行人刊發的產品說明指南中所載的低風險產品；(ii)一年內到期；及／或(iii)可抵押作我們銀行借款及應付票據的擔保的理財產品。
- 我們於理財產品的所有投資須先由法律總監范富強先生審核及批准，然後再由執行董事兼財務總監王健強先生審核及批准。
- 我們的風險管理委員會於二零一四年十一月十三日成立後，任何購買交易額超過人民幣10.0百萬元的理財產品須由我們的風險管理委員會審批。作為我們理財產品的審批過程一部分，我們的風險管理委員會將(其中包括)檢討及評估本金額相若的理財產品的預期回報，以及相關發行人及過往市場上銷售的類似理財產品的往績。

## 業 務

### 已識別的風險

### 我們的風險管理措施及程序

- 不允許購買交易額超過人民幣50.0百萬元的理財產品及考慮到我們少數現有理財產品將於二零一四年七月至九月到期，自二零一四年十月起，我們理財產品的餘額於任何特定時間均不得超過人民幣300.0百萬元。
- 我們已於二零一四年十一月十三日成立風險管理委員會(由我們其中兩名獨立非執行董事及法律總監范富強先生組成)。我們的法律總監范富強先生一直並將繼續負責監督我們的整體金融投資，以確保我們在我們的財務部職員支援下遵守公司的內部投資政策及所有相關中國法律法規。范先生在提供有關個人、企業及投資銀行的服務方面積逾18年經驗，包括銷售理財產品以及繼而管理和監察有關理財產品的相關經驗。在我們財務部的財務經理已取得運籌學與控制論碩士學位，亦曾在一家投資顧問公司及一家創投公司工作數年，負責評估各式各樣的投資項目並就此提供諮詢。我們的獨立非執行董事陳郡女士及吳瑞賢先生在會計、金融及企業管理領域的往績豐富。我們相信，我們的風險管理委員會成員擁有豐富的金融及風險管理經驗，將能夠協助我們每季檢討及評估我們的理財產品投資是否符合我們的庫務及投資政策以及有關投資的資金安全性和相關風險。對於我們的風險管理委員會及委員會成員的更詳細資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。
- 展望將來，我們將只會投資保本或受保險全面保障並稱為低風險但所提供的投資回報普遍高於商業銀行的銀行存款固定回報的理財產品。

---

## 業 務

---

日常業務過程中出現與我們的業務及行業有關多項其他風險以及市場風險。有關風險的進一步詳情，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」各節。有關我們的庫務及投資政策及理財產品的更多資料，亦請參閱「業務－庫務政策」及「財務資料－合併財務狀況表的若干項目－其他金融資產」一節。

### 庫務政策

由於我們通常在每月同一時間前後向供應商付款、支付僱員薪資及支付其他經營及行政開支，故通常在每月作出該等定期付款前一段時間會有盈餘資金。決定如何運用盈餘資金時，我們會考慮我們的短期付款責任、資金安全性、流動資金及盈利能力等因素。於往績記錄期，我們一般將盈餘資金存為短期銀行存款或用於購買由具信貸評級的公開上市銀行發行或經由其出售的若干單日／短期理財產品。我們的單日／短期理財產品一般為發行人刊發的產品說明書中指明為低風險的產品，且當中一定數目亦為保本產品。此外，按照與相關銀行的事先約定，我們於往績記錄期內購買有效期相對較長（主要介乎180天至366天）但收益率較高的大部分短期理財產品能夠獲相關銀行接納以替代銀行存款及質押為我們銀行借款的抵押品或為即將到期的應付票據開立信用證。倘我們並無投資於該等理財產品，盈餘資金將直接存入銀行作為銀行為我們即將到期的應付票據開立信用證的抵押品，或於欠供應商的款項到期時直接用於結算。我們編製每日合併資金報告，密切監察我們的每日現金流量、銀行存款、未來付款責任、利率及匯率，以提供有關我們整體現金狀況及流動資金以及風險控制措施的最新概況。日後，我們將密切監控購買理財產品的適用百分比率以遵守上市規則第十四章的規定。我們的法律總監范富強先生負責審閱及分析合併報告，並提供意見及必要風險控制計量予我們的執行董事兼財務總監王健強先生作進一步檢討。我們的執行董事兼財務總監王健強先生、我們的執行董事楊培坤先生及我們的法律總監范富強先生負責制定及監督我們的庫務政策及向董事會匯報。有關王健強先生、楊培坤先生及范富強先生背景及經驗的更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事會－執行董事」及「－高級管理層」一節。展望未來，我們將繼續嚴密監察我們的現金狀況、融資成本及相關風險以及不時檢討我們的庫務政策，以確保我們有充足營運資金。

### 內部控制

董事會有責任確保本公司一直維持穩健有效的內部控制，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

---

## 業 務

---

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。
- **管理關聯方交易**—我們已清償與關聯方的所有非貿易結餘。日後，我們會透過嚴密監察並管理我們的關聯方交易，繼續提升我們的內部控制，並僅與關聯方訂立<sup>1</sup>在我們日常業務過程中按正常商業條款訂立，且符合我們股東整體利益的交易。
- **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。董事會轄下審核委員會負責監督我們的內部審計部門。
- **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緊密合作採取所需行動，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及高級管理層提供的多項培訓，包括但不限於企業管治及關連交易，以及中國法律顧問對中國法律及法規等方面的培訓。

### 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的概要載列於本文件「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，且截至最後實際可行日期，該等執照、許可證及批准有效且仍然具有效力。

於往績記錄期內，儘管出現部分下文詳述的違規情況，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會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何程序。

### 違規

於往績記錄期內，我們並無為部分僱員繳納社會保險基金供款，原因是他們已參加地方社會保險基金，不願繳納於本集團工作期間的社會保險金。截至最後實際可行日期，上

---

## 業 務

---

述人士中仍有21名為我們的僱員，均已承諾不會向我們索償其社會保險金，並放棄對我們行使任何權利。於往績記錄期內，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內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，該部門為負責昆山丘鈦中國的社會保險基金註冊、批准及管理相關事宜的主管政府機關。此外，根據該機構所作出的口頭確認，我們的中國法律顧問金杜律師事務所亦認為該機構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。鑒於上文所述，本集團並無就此作出撥備。

於往績記錄期內，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。我們中國法律顧問金杜律師事務所確認，蘇州市住房公積金管理中心昆山分部（「**昆山分部**」）為負責管理中國江蘇省昆山住房公積金相關事宜的分部，而蘇州市住房公積金管理中心及昆山分部均為負責昆山丘鈦中國的住房公積金相關事宜主管政府機關。此外，根據昆山分部所作出的口頭確認，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。鑒於上文所述，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分別約為人民幣5.2百萬元及人民幣1.0百萬元。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。基於上文及事實上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。

於往績記錄期內，我們的法律總監范富強先生主要負責監察地方法律法規的監管環境及發展。為避免再次發生類似違規事件以及支持我們的業務擴充，我們將繼續定期監察及更新相關法律、法規及資料，以確保本集團遵守規管要求。我們亦將安排我們的中國法律顧問金杜律師事務所為我們提供有關中國法律及法規的培訓及提供意見。我們的財務部亦將審閱及批准我們根據中國有關法律及法規須每月就社會保障基金及住房公積金為我們僱員每月作出的供款。



---

## 業 務

---

### 競爭

中國的攝像頭模組市場是一個高度競爭的領域，但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家庭購買力不斷提高，近年來中高端攝像頭模組的需求一直穩步增長。中國攝像頭模組行業由少數主要參與者領導，而市場的其餘部分高度分散。董事認為，於該市場創立及營運業務的准入門檻極高，因需要投入大量資金、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。我們目前面對主要來自我們所在地區市場的多家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、封裝技術、客戶、產品質量、價格、生產前置時間及客戶服務等方面進行競爭。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經營，而倘我們不能有效競爭，我們的市場份額及毛利率可能下跌」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有三大優勢，主要包括(i)客戶服務，如迅速回應客戶需求及及時交付產品；(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。