

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故此並無載有可能對閣下重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。部分有關[編纂][編纂]的特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前應細閱該節內容。

概要

我們是一家中國本土領先的IC及其他電子元器件分銷商，我們擁有強大的技術支持能力，運營一個獨具特色的電商平台。通過與技術源頭的緊密合作，我們深度整合行業資源，並採用OAO業務模式，為廣大客戶提供優質核心芯片及增值服務。

我們供應各種集成電路及其他電子元器件，同時提供全面的增值服務(包括向客戶提供工程解決方案及現場應用工程支持)，幫助客戶縮短產品開發時間。我們的產品包括用於智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子和存儲器產品等應用的各種集成電路及其他電子元器件。具體而言，往績記錄期內，我們的產品有很大一部分採購自我們最大的供應商，2013年、2014年及2015年的採購額分別達195.2百萬美元、291.9百萬美元及366.1百萬美元，約佔往績記錄期內我們總銷售成本的70%。我們的主要產品分部所使用的集成電路產品種類豐富，包括智能媒體顯示、智能廣播終端和存儲器。我們的供應商包括國際知名的集成電路公司。我們的主要供應商在中國的授權分銷商為數不多，而我們是其中之一。我們的電商平台作為線上客戶互動界面，包括銷售平台芯智雲城和營銷平台SuperIC社區及SuperIC導航。

自2005年開始營業以來，我們截至2015年12月31日已建立起一個由1,300多名客戶組成的龐大而多元化的客戶群，包括藍籌客戶(其中不乏領先的品牌生產商)以及中小企業客戶。根據易觀智庫報告，2015年中國地區成為最大的半導體市場，有約100,000家公司從事集成電路及其他電子元器件的分銷及貿易業務。根據易觀智庫報告，按2015年收益計算，我們是第八大中國地區本土電子元器件分銷商，而在主要從事集成電路分銷業務的中國地區本土電子元器件分銷商中，我們位居第五。

根據易觀智庫的資料，(1)按銷量計算，中國地區智能電視市場的規模從2013年的820萬台增至2015年的3,340萬台，並預計於2017年將達到4,960萬台；(2)中國地區機頂盒的市場規模從2013年的28,520萬台增至2015年的42,160萬台，並預計於2017年將達到56,000萬台；及(3)中國地區存儲器產品的進口值從2013年的495億美元增至2015年的590億美元，並預計於2018年

概 要

將達到890億美元。隨著本集團上述三大產品分部市場的擴大，我們的業務在往績記錄期間呈現顯著增長。下文載列於所示期間我們按產品分部劃分的收益明細：

收益(千美元)	2013年		2014年		2015年	
		%		%		%
智能媒體顯示 . . .	161,350	57.1	225,743	56.7	281,015	57.9
智能廣播終端 . . .	30,700	10.9	55,886	14.0	57,581	11.9
移動終端	50,257	17.8	54,615	13.7	75,308	15.5
智能汽車						
電子產品	27,567	9.7	24,020	6.0	26,283	5.4
存儲器	8,747	3.1	10,788	2.7	12,383	2.6
其他	3,930	1.4	27,463	6.9	32,801	6.7
銷售總額	<u>282,552</u>	<u>100.0</u>	<u>398,516</u>	<u>100.0</u>	<u>485,371</u>	<u>100.0</u>

採用OAO業務模式有助我們更好地滿足客戶的不同需求。我們通過銷售和應用工程團隊向客戶提供涵蓋售前、售中和售後階段的各種集成電路相關的線下增值服務。我們開發工程解決方案並提供給客戶，同時以增值服務的形式向他們提供現場應用工程支持。通過線下服務，我們可與客戶進行更多的商討和合作，為我們的產品創造需求並與客戶保持密切的業務關係。

線上服務方面，我們於2015年2月創建線上銷售平台芯智雲城，客戶可通過互聯網的便利溝通方式，輕鬆管理他們與我們的交易，從而更好的控制採購流程。同時，這一平台還有助我們接觸到中小企業客戶以及不在我們的六個銷售辦事處覆蓋範圍內的客戶。我們持續完善電商平台，使其成為線上客戶互動界面，我們還於2015年12月增設SuperIC社區及SuperIC導航等線上營銷平台，借此聚集和吸引業內專業人士，並將他們引導到芯智雲城。截至最後可行日期，我們的B2B銷售平台芯智雲城吸引了4,300多名註冊用戶。

我們致力於擴大市場份額並實現可持續增長。為此我們推出了芯球項目，目的是通過與扶植智能硬件業務及企業的孵化器公司尋求合作機會，從而物色中小企業和新創企業並使其成為我們的客戶。我們通過芯球項目與此類孵化器共同合作，向其所培育的實體提供我們的優質產品和增值服務。2016年2月，我們與一家孵化器「海峽兩岸無人機暨智能機器人孵化基地」訂立合作協議，這家孵化器向從事無人機及機器人技術開發的企業提供創業服務。截至最後可行日期，我們已與兩家孵化器訂立合作安排，我們將繼續通過芯球項目尋求更多與其他孵化器合作的機會。

除通過芯球項目擴大客戶群外，我們將繼續豐富產品組合併擴大供應商群體。我們已物色到多個我們認為將會快速發展的戰略產品分部，即物聯網(尤其是智能家居應用)、光學通信、安防監控、高效電源管理產品、虛擬現實、無人機和機器人。我們已經且將會繼續擴大產品組合，投資與這些戰略分部相關的增值工程支持服務。

概 要

憑借於業內的豐富知識和經驗，我們致力運用我們的綜合供應鏈服務和技術支持，協助客戶從強大的知名供應商網絡中高效地採購正宗優質的集成電路和電子元器件。

我們的業務模式

我們主要在中國地區採用買進賣出的分銷模式從事集成電路及其他電子元器件的分銷。我們主要通過向品牌集成電路公司採購集成電路及其他電子元器件並銷售給中國地區的電子製造商獲得收益。我們的產品包括用於智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子產品和存儲器產品等應用的各種集成電路及其他電子元器件。我們向客戶提供覆蓋售前、售中及售後環節的綜合增值服務，包括推薦工程解決方案及提供現場應用工程支持。我們通常不會就增值服務向客戶收取任何費用，但這些服務有助我們吸引及留住客戶，使其向我們採購集成電路及其他電子元器件。

我們採用OAO業務模式，經營一個電商平台以及由六個設立於中國選定區域內的銷售辦事處所組成的實體銷售網絡，用於分銷集成電路與其他電子元器件。我們的電商平台是一個線上前端客戶互動界面，由芯智雲城、SuperIC導航和SuperIC社區組成。銷售辦事處、銷售代表及現場應用工程師為我們OAO業務模式的線下組成部分。

有關我們的業務模式及業務流程的進一步資料，請參閱第95頁。

我們的客戶

我們的客戶群包括藍籌客戶及中小企業客戶群體。對於藍籌客戶，我們的銷量通常較高，所設定的銷售價具有相對較低的利潤率，而對中小企業客戶所設定的銷售價通常具有相對較高的利潤率。2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度，對藍籌客戶的銷售額分別佔我們總收益的45.6%、48.2%及56.2%，而對中小企業客戶的銷售額分別佔我們總收益的54.4%、51.8%及43.8%。

有關我們客戶的進一步詳資料參閱第101至103頁。

我們的供應商

我們主要向台灣和中國的100多個供應商採購產品。我們與主要供應商保持長達10年的長期穩定合作關係。作為一名授權分銷商，我們主要向集成電路公司採購。尤其是，2013年、2014年及2015年，我們向最大單一供應商的採購額分別為195.2百萬美元、291.9百萬美元及366.1百萬美元，佔各年總銷售成本的72.1%、75.7%及75.2%。詳情請參閱「業務－供應及採

概 要

購「與我們最大供應商的關係及擴大供應商群體」一節。有關我們供應商的進一步資料請參閱第107至110頁。

我們的優勢

我們相信我們具備以下優勢：

- 我們是多家國際知名集成電路公司的授權分銷商
- 我們擁有忠誠而多元化的客戶群
- 應用工程支持有助我們與供應商及客戶保持共生關係
- 我們的主要產品分部具有龐大的市場需求及增長潛力
- 我們的電商平台服務於增長潛力很高的中小企業市場
- 我們由具備豐富業內經驗的管理團隊所帶領

有關我們優勢的進一步資料請參閱第87至90頁。

我們的策略

我們的目標是成為全球領先的集成電路及其他電子元器件線上採購及技術平台，在全球電子製造業供應鏈中佔據關鍵地位。為達成這一目標，我們計劃實施以下發展策略：

- 通過進一步改善及發展我們的電商平台，提升客戶的採購體驗
- 通過芯球項目為電子行業培育合作生態系統，實現持續增長
- 持續擴大具有強大市場潛力的產品分部
- 加大線上線下銷售及營銷工作力度，拓展客戶群
- 持續提升增值服務，增加客戶的忠誠度
- 通過投資與收購拓展業務

有關我們策略的進一步資料請參閱90至94頁。

概 要

財務資料及經營數據摘要

主要收益表資料

摘自所示期間財務報表的合併損益及其他全面收入表概述如下，其詳情載於本文件附錄一會計師報告。

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	千美元	千美元	千美元
收益.....	282,552	398,516	485,371
銷售成本.....	(269,633)	(377,319)	(463,145)
毛利.....	12,919	21,197	22,226
其他收入.....	743	684	2,001
其他收益及虧損.....	(70)	(36)	(724)
研發開支.....	(4,772)	(4,503)	(2,129)
行政開支.....	(3,788)	(4,929)	(6,817)
銷售及營銷開支.....	(4,159)	(2,359)	(2,608)
【編纂】 費用.....	—	—	【編纂】
財務成本.....	(365)	(965)	(1,750)
稅前利潤.....	508	9,089	9,042
所得稅費用.....	(378)	(1,707)	(2,140)
年度利潤.....	<u>130</u>	<u>7,382</u>	<u>6,902</u>

2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度，我們的總收益分別為282.6百萬美元、398.5百萬美元及485.4百萬美元；而我們在這些年度的銷售成本分別為269.6百萬美元、377.3百萬美元及463.1百萬美元。2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度，我們的年度利潤分別為0.1百萬美元、7.4百萬美元及6.9百萬美元。

進一步資料請參閱第145至150頁。

主要現金流量表資料

下表概述我們於所示期間的現金流量表：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	千美元	千美元	千美元
經營活動所用現金淨額.....	(4,533)	(5,577)	(9,034)
投資活動所用現金淨額.....	(2,159)	(3,419)	(4,184)
融資活動所得現金淨額.....	7,151	7,943	15,603
年末現金及現金等價物.....	<u>2,782</u>	<u>1,737</u>	<u>4,137</u>

概 要

主要資產負債表資料

	於12月31日		
	2013年	2014年	2015年
	千美元	千美元	千美元
非流動資產.....	3,325	5,703	9,105
流動資產.....	51,783	67,789	116,253
流動負債.....	42,088	52,911	102,127
流動資產淨額.....	9,695	14,878	14,126
資產淨額.....	13,020	20,581	23,231
負債淨額.....	4,708	16,367	32,752
權益總額.....	<u>13,020</u>	<u>20,581</u>	<u>23,231</u>

進一步資料請參閱第158至167頁。

主要財務比率

下表載列於所示年度或所示日期我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
毛利率(%).....	4.6	5.3	4.6
純利率(%).....	0.05	1.9	1.4
股本回報率(%).....	1.0	35.9	29.7
總資產回報率(%).....	0.2	10.0	5.5
利息償付率(倍).....	2.4	10.4	6.2

	於12月31日		
	2013年	2014年	2015年
流動比率.....	[1.2]	[1.3]	[1.1]
資產負債率(%).....	[57.5]	[88.0]	[158.8]
淨債務權益比率(%).....	[36.2]	[79.5]	[141.0]

上述主要財務比率計算及進一步資料請參閱第171至172頁。

概 要

主要經營指標

下表載列往績記錄期內我們於所示期間按產品類型劃分的收益、各自銷量及平均售價明細：

產品類型	截至12月31日止年度											
	2013年				2014年				2015年			
	千美元	%	數量 百萬件	平均售價 美元/單位	千美元	%	數量 百萬件	平均售價 美元/單位	千美元	%	數量 百萬件	平均售價 美元/單位
智能媒體顯示	161,350	57.1	66	2.4	225,743	56.7	85	2.6	281,015	57.9	136	2.1
智能廣播終端	30,700	10.9	12	2.5	55,886	14.0	28	2.0	57,581	11.9	25	2.3
存儲器	50,257	17.8	37	1.4	54,615	13.7	31	1.8	75,308	15.5	43	1.8
移動互聯	27,567	9.7	52	0.5	24,020	6.0	62	0.4	26,283	5.4	81	0.3
智能汽車												
電子產品	8,747	3.1	6	1.5	10,788	2.7	7	1.6	12,383	2.6	8	1.6
其他	3,930	1.4	9	0.4	27,463	6.9	69	0.4	32,801	6.7	83	0.4
總計	<u>282,552</u>	<u>100.0</u>	<u>182</u>	<u>1.6</u>	<u>398,516</u>	<u>100.0</u>	<u>282</u>	<u>1.4</u>	<u>485,371</u>	<u>100.0</u>	<u>376</u>	<u>1.3</u>

下表載列於所示期間我們按產品類型劃分的毛利及毛利率明細：

產品類型	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %
智能媒體顯示	6,591	4.1	11,241	5.0	12,106	4.3
智能廣播終端	1,357	4.4	4,188	7.5	3,426	5.9
存儲器	2,189	4.4	2,172	4.0	2,995	4.0
移動互聯	1,993	7.2	1,582	6.6	1,641	6.2
智能汽車電子產品	619	7.1	734	6.8	746	6.0
其他	169	4.3	1,279	4.7	1,312	4.0
總計	<u>12,919</u>	<u>4.6</u>	<u>21,197</u>	<u>5.3</u>	<u>22,226</u>	<u>4.6</u>

進一步資料請參閱第146至147頁。

[編纂]開支

估計[編纂]開支總額約為[編纂]百萬美元(基於[編纂]範圍的中位數計算)。2015財政年度，我們產生了與[編纂]有關的[編纂]開支約[編纂]百萬美元。預計[編纂]完成之前，我們會進一步產生[編纂]開支約[編纂]百萬美元，其中約[編纂]百萬美元將確認為開支，其餘部分預計將於權益中扣減。

概 要

股東資料

[編纂]後，田先生將通過其全資擁有的公司Smart IC持有我們**[編纂]**的已發行股本(或如果**[編纂]**獲悉數行使，則持有我們約**[編纂]**的已發行股本)。因此，田先生和Smart IC將為本公司的控股股東。另外，**[編纂]**後黃先生將通過其全資擁有的公司Insight持有我們**[編纂]**的已發行股本(或如果**[編纂]**獲悉數行使，則持有我們約**[編纂]**的已發行股本)。因此，黃先生和Insight將為本公司的主要股東(定義見上市規則)。

進一步資料請參閱第134頁。

近期發展

往績記錄期後，我們在電商平台推廣方面加大了銷售和市場營銷力度，派遣我們的銷售代表向客戶介紹和展示我們電商平台的多種功能，以吸引更多線上客戶。通過這些銷售和市場營銷舉措，我們得以吸引到部分線上客戶。我們相信，我們的銷售和市場營銷努力有助我們吸引更多的線上客戶和實現可持續增長。

此外，根據2016年4月1日舉行的股東大會的會議記錄，於2016年3月31日營業時間結束時名列本公司股東名冊的股東獲宣派3百萬美元的末期股息，股息預計於2016年5月31日支付。除以上所述外，我們的董事確認，自2015年12月31日起至最後可行日期止，我們的財務、運營、交易狀況或前景並無重大不利變動。自2015年12月31日起，並無任何事件對附錄一所載會計師報告及附錄二所載未經審計備考財務資料中的財務信息產生重大影響。根據我們未經審計管理賬目及據董事所知，與2015年同期相比，於截至2016年2月29日止兩個月，我們的收入及毛利並無發生重大不利變動；董事亦確認，自2015年12月31日起至最後可行日期止，除有關**[編纂]**的若干開支外，我們並無任何重大非經常性收入或開支。

所得款項用途

假設**[編纂]**為**[編纂]**港元(即指示性**[編纂]**範圍的中位數)且**[編纂]**未獲行使，扣除**[編纂]**佣金及與**[編纂]**有關的其他估計開支後，我們估計由**[編纂]**獲得的所得款項淨額將約為**[編纂]**百萬港元。我們擬在**[編纂]**後兩到三年的期間，將**[編纂]**所得款項淨額用於以下用途：

- (i) 約**[編纂]**或**[編纂]**百萬港元將用於銷售和市場推廣、業務開發及改善倉儲設施；
- (ii) 約**[編纂]**或**[編纂]**百萬港元將用於加強、進一步發展及維護我們的電商平台並改善我們的技術基礎設施；

概 要

- (iii) 約[編纂]或[編纂]百萬港元將用於研發，包括增聘應用工程師並撥資用於工程解決方案開發；
- (iv) 約[編纂]或[編纂]百萬港元將用於電子商務行業或電子行業的業務或公司的潛在收購或投資；
- (v) 約[編纂]或[編纂]百萬港元將用於向主要客戶和我們認為具有高增長潛力的新客戶及/或我們新策略分部的客戶提供貿易信貸；及
- (vi) 剩餘約[編纂]百萬港元(不超過所得款項淨額的[編纂])將用作本集團的一般營運資金。

進一步資料請參閱第177至178頁。

[編纂]

未經審計備考經調整合併有形資產淨值計算及相關資料請參閱第II-1至II-2頁及當中所載附註。

股息政策

往績記錄期內，本公司自成立以來概無支付或宣派任何股息。於2013、2014及2015財政年度芯智國際香港向股東宣派及支付的股息分別為零、零及4.0百萬美元。股息宣派將由董事會酌情決定及須經股東批准。董事亦可於考慮我們的經營及盈利、資本要求及盈餘、一般財務狀

概 要

況、合約限制、資本開支及未來發展需要、股東權益及其於當時視作相關的其他條件後建議於將來派發股息。任何股息宣派及派付以及股息金額亦須遵守我們的組織章程細則及開曼群島公司法，包括股東批准。未來宣派任何股息未必反映以往所宣派股息，並將由董事全權酌情釐定。

進一步資料請參閱第176頁。

風險因素

我們的業務面臨各種風險，而**[編纂][編纂]**也涉及風險。我們相信以下為若干可能對我們造成重大不利影響的主要風險：

- 我們倚賴我們的主要供應商。如果我們與這些主要供應商之間的分銷權利被終止、中斷或作出不利修訂，則我們的業務、財務狀況及經營業績可受到不利影響
- 如果集成電路及電子元器件採購價出現波動，而我們未能轉嫁予客戶，則可能會對我們的經營業績、毛利率及盈利能力造成不利影響。
- 我們一般不與客戶訂立長期協議，而部分客戶可能會取消、更改或推遲其訂單
- 我們業務的成功倚賴我們的主要供應商的質量控制系統及產品質量。如果我們所分銷的產品存在瑕疵或性能問題，我們的聲譽及經營可受到不利影響。
- 我們受客戶經營所在行業的業務週期所影響
- 如果未能維持最佳存貨水平可能令我們的經營成本上漲或導致銷量受損
- 若未能管理我們的流動資金及現金流量，可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響
- 我們經營所在市場競爭異常激烈且競爭程度提高可能導致利潤率偏低。
- 由於我們經營電商平台的歷史尚短，可能難以評估我們的前景
- 如果香港稅務局徵收的香港利得稅及／或罰款大幅超過我們作出的稅項撥備，則會對我們的財務狀況和經營業績有不利影響。

進一步資料請參閱從第26頁開始的整個「風險因素」一節。