

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。閣下在決定投資[編纂]前應細閱整份文件。任何投資均涉及風險。部分有關投資[編纂]的特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前應細閱該節內容。

概要

我們是一家中國地區本土領先的集成電路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。通過與集成電路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，我們的產品有很大部分採購自我們最大的供應商晨星，2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度的採購額分別達195.2百萬美元、291.9百萬美元、366.1百萬美元及97.6百萬美元，佔往績記錄期內我們總銷售成本的70%以上。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。我們的供應商包括晨星等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或解決方案供應商為數不多，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，截至2016年3月31日我們已建立起一個由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年中國地區本土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年收入計算，我們是中國地區本土第八大電子元器件分銷商，2015年的市場份額約為0.13%，我們亦是中國地區本土第五大主要分銷集成電路的電子元器件分銷商，2015年的市場份額約為0.13%。

根據易觀智庫的資料，(i)按銷量計算，中國地區本土智能電視市場的規模從2013年的820萬台增至2015年的33.4百萬台，並預計於2017年將達到49.6百萬台；(ii)中國地區本土機頂盒的保有量從2013年的285.2百萬台增至2015年的421.6百萬台，並預計於2017年將達到560.0百萬台；及(iii)中國地區本土存儲器產品的進口值從2013年的495百億美元增至2015年的590億美

概 要

元，並預計於2018年將達到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入明細：

產品類型	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	收入		收入		收入		收入		收入	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
	(未經審計)									
智能媒體顯示.....	161,350	57.1	225,743	56.7	281,015	57.9	48,940	60.7	69,876	48.1
智能廣播終端.....	30,700	10.9	55,886	14.0	57,581	11.9	6,487	8.0	31,666	21.8
移動終端.....	27,567	9.7	24,020	6.0	26,283	5.4	6,096	7.6	5,702	3.9
智能汽車電子產品....	8,747	3.1	10,788	2.7	12,383	2.6	2,356	2.9	2,395	1.6
存儲器.....	50,257	17.8	54,615	13.7	75,308	15.5	12,457	15.5	17,776	12.2
其他 ^(附註)	3,931	1.4	27,464	6.9	32,801	6.7	4,258	5.3	17,894	12.4
總計.....	<u>282,552</u>	<u>100.0</u>	<u>398,516</u>	<u>100.0</u>	<u>485,371</u>	<u>100.0</u>	<u>80,594</u>	<u>100.0</u>	<u>145,309</u>	<u>100.0</u>

附註：此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子產品及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。

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合作和商討，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月推出線上銷售平台芯智雲城，客戶可通過互聯網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深圳、成都、廈門、武漢、北京、南京及上海的七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5,100多名註冊用戶及約270名活躍用戶。

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計劃，目的是通過尋求與扶植智能硬件業務及企業的孵化器公司的合作機會，從而物色中小企業和新創企業並使其成為我們的客戶。我們通過芯球計劃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

概 要

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，我們已與三家孵化器訂立合作安排，我們將繼續通過芯球計劃尋求更多與其他孵化器合作的機會。

除通過芯球計劃擴大客戶群外，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。

憑借於業內的豐富知識和經驗，我們致力運用我們的其他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

我們是一家在中國地區本土採用買進賣出分銷模式的集成電路及其他電子元器件分銷商。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本土的電子製造商獲得收入。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七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社區和SuperIC導航組成。銷售辦事處、銷售代表及應用工程師為我們OAO業務模式的線下組成部分。在這種OAO業務模式下，線上和線下的業務對我們持續經營而言都是至關重要，未來我們打算同時兼顧業務經營的線上線下業務。

有關我們的業務模式及業務流程的進一步資料，請參閱第111至112頁。

我們的客戶及銷售

往績記錄期內，我們的五大客戶包括中國地區本土電子產品行業內領先的品牌電子產品製造公司以及原始設計製造商和原始設備製造商。2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們向五大客戶的銷售額分別約為144.7百萬美元、217.0百萬美元、286.7百萬美元及86.0百萬美元，佔我們總收入的51.3%、54.4%、59.2%及59.1%。於2013

概 要

財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們對前兩大客戶的銷售額分別為118.5百萬美元、169.7百萬美元、208.5百萬美元及51.9百萬美元，分別佔(總銷售額的)41.9%、42.6%、43.0%及35.7%。

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財政年度以及於2016年第一季度，對藍籌客戶的銷售額分別佔我們總收入的45.6%、48.2%、56.2%及56.8%，而對中小企業客戶的銷售額分別佔我們總收入的54.4%、51.8%、43.8%及43.2%。

我們的業務受季節因素的影響。往績記錄期內，由於受春節長假的影響，我們每年上半年取得的收入通常相對較低，而在暑假、聖誕節及新年等節日期間，對電子產品的需求較大，所以每年下半年的收入相對較高。有關我們銷售季節因素的進一步資料請參閱第185頁。

有關我們客戶的進一步詳資料參閱第120至127頁。

我們的供應商

我們主要向台灣和中國的150多個供應商採購產品。我們通常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財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們向最大單一供應商晨星的採購額分別為195.2百萬美元、291.9百萬美元、366.1百萬美元及97.6百萬美元，分別佔各年／期間總採購額的72.1%、75.7%、75.2%及70.0%。我們最大供應商的供應可對我們的經營產生較大影響。如果我們與最大供應商之間的分銷權利作出任何不利修訂，則我們的經營可能受到較大影響，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響。詳情請參閱「業務 — 供應及採購 — 與我們最大供應商晨星的關係」一節。有關我們供應商的進一步資料請參閱第130至150頁。

我們的優勢

我們相信我們具備以下優勢：

- 我們是業內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

概 要

- 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102至106頁。

我們的策略

我們的目標是在中國加強我們作為集成電路及其他電子元器件分銷商的領先地位，同時將業務擴展至海外市場。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
- 通過芯球計劃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106至110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綜合損益表概述如下，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						截至3月31日止三個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	佔總收入的比例		佔總收入的比例		佔總收入的比例		佔總收入的比例		佔總收入的比例	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
收入.....	282,552	100.0	398,516	100.0	485,371	100.0	80,594	100.0	145,309	100.0
銷售成本.....	(269,633)	(95.4)	(377,319)	(94.7)	(463,145)	(95.4)	(76,988)	(95.5)	(138,633)	(95.4)
毛利.....	12,919	4.6	21,197	5.3	22,226	4.6	3,606	4.5	6,676	4.6
其他收入.....	743	0.3	684	0.2	2,001	0.4	214	0.3	122	0.1
其他損益.....	(70)	(0.0)	(36)	(0.0)	(724)	(0.2)	145	0.2	133	0.1
研發開支.....	(4,772)	(1.7)	(4,503)	(1.1)	(2,129)	(0.4)	(796)	(1.0)	(592)	(0.4)
行政開支.....	(3,788)	(1.4)	(4,929)	(1.2)	(6,817)	(1.4)	(1,365)	(1.7)	(1,534)	(1.1)
銷售及營銷開支..	(4,159)	(1.5)	(2,359)	(0.6)	(2,608)	(0.5)	(672)	(0.8)	(799)	(0.5)
【編纂】費用.....	-	-	-	-	【編纂】	【編纂】	-	-	【編纂】	【編纂】
財務成本.....	(365)	(0.1)	(965)	(0.3)	(1,750)	(0.4)	(283)	(0.4)	(671)	(0.5)
除稅前溢利.....	508	0.2	9,089	2.3	9,042	1.9	849	1.1	2,830	1.9
所得稅開支.....	(378)	(0.2)	(1,707)	(0.4)	(2,140)	(0.5)	(182)	(0.2)	(452)	(0.3)
年內／期間溢利..	<u>130</u>	<u>0.0</u>	<u>7,382</u>	<u>1.9</u>	<u>6,902</u>	<u>1.4</u>	<u>667</u>	<u>0.9</u>	<u>2,378</u>	<u>1.6</u>

2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們的總收入分別為282.6百萬美元、398.5百萬美元、485.4百萬美元及145.3百萬美元；而我們在這些年度／期間的銷售成本分別為269.6百萬美元、377.3百萬美元、463.1百萬美元及138.6百萬美元。2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們的年度利潤分別為0.1百萬美元、7.4百萬美元、6.9百萬美元及2.4百萬美元。

進一步資料請參閱第191至209頁。

概 要

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			截至3月31日止三個月	
	2013年 千美元	2014年 千美元	2015年 千美元	2015年 千美元 (未經審核)	2016年 千美元
經營活動(使用的)產生的現金淨額	(4,533)	(5,577)	(9,034)	8,483	5,154
投資活動(使用的)產生的現金淨額	(2,159)	(3,419)	(4,184)	113	(4,926)
融資活動所得(使用的)現金淨額	7,151	7,943	15,603	(6,911)	751
現金及現金等價物增加(減少)淨額	459	(1,053)	2,385	1,685	979
年初/期初現金及現金等價物	2,307	2,782	1,737	1,737	4,137
匯率變動的影響	16	8	15	3	(4)
年末/期末現金及現金等價物	<u>2,782</u>	<u>1,737</u>	<u>4,137</u>	<u>3,425</u>	<u>5,112</u>

2016年第一季度，我們的經營活動所得現金淨額為5.2百萬美元，主要是由於同期產生稅前利潤2.8百萬美元所致，稅前利潤主要是由於客戶結算截至2015年12月31日的結餘導致貿易應收款項及應收票據減少9.7百萬美元。部分被以下因素抵銷(i)主要因為向供應商支付截至2015年12月31日的結餘導致貿易應付款項減少3.8百萬美元；及(ii)主要由於我們向芯智科技深圳採購存貨增加(使未來增值稅得以扣減)，從而使應退增值稅增加1.4百萬美元，導致按金、預付款項與其他應收款項增加2.2百萬美元；和(iii)銷售額上升而購買存貨導致存貨增加1.1百萬美元。

2015財政年度，我們的經營活動所用現金淨額為9.0百萬美元，主要是由於該年度產生稅前利潤9.0百萬美元，而稅前利潤的產生主要是由於向若干客戶授出較長信貸期，貿易應收款項及應收票據增加42.8百萬美元，惟部分因以下原因而被抵銷：(i)為滿足年內預期訂單增長而增加採購，導致貿易應付款項及應付票據增加21.2百萬美元；及(ii)由於訂單增加導致我們從客戶收

概 要

到的按金增加1.4百萬美元及應計開支增加1.8百萬美元(主要是由於應計員工花紅增加)，從而使其他應付款項及應計費用增加4.7百萬美元。

2014財政年度，我們的經營活動所用現金淨額為5.6百萬美元，主要是由於本年度產生稅前利潤9.1百萬美元，而稅前利潤的產生主要是由於(i)臨近年底收入增長，貿易應收款項及應收票據增加9.8百萬美元；及(ii)為完成客戶訂單增加存貨6.7百萬美元。

2013財政年度，我們的經營活動所用現金淨額為4.5百萬美元，主要是由於本年度產生稅前利潤0.5百萬美元，而稅前利潤的產生主要是由於臨近年底收入增長，貿易應收項及應收票據增加12.5百萬美元。年內為完成新增訂單增加採購而導致貿易應付款項增加7.3百萬美元部分抵銷了增幅。

主要資產負債表資料

	於12月31日			於3月31日
	2013年	2014年	2015年	2016年
	千美元	千美元	千美元	千美元
非流動資產.....	3,325	5,703	9,105	11,178
流動資產.....	51,783	67,789	116,253	112,846
流動負債.....	42,088	52,911	102,127	98,418
流動資產淨額.....	9,695	14,878	14,126	14,428
資產淨額.....	13,020	20,581	23,231	25,606
負債淨額.....	4,708	16,367	32,752	36,586
權益總額.....	13,020	20,581	23,231	25,606

進一步資料請參閱第216至224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			截至3月31日止三個月	
	2013年	2014年	2015年	2015年	2016年
				(未經審計)	
毛利率(%) ⁽¹⁾	4.6	5.3	4.6	4.5	4.6
純利率(%) ⁽²⁾	0.05	1.9	1.4	0.8	1.6
股本回報率(%) ⁽³⁾	1.0	35.9	29.7	不適用	不適用
總資產回報率(%) ⁽⁴⁾	0.2	10.0	5.5	不適用	不適用
利息償付率(倍) ⁽⁵⁾	2.4	10.4	6.2	4.0	5.2

概 要

	於12月31日			於3月31日
	2013年	2014年	2015年	2016年
流動比率 ⁽⁶⁾	1.2	1.3	1.1	1.1
資本負債率(%) ⁽⁷⁾	57.5	88.0	158.8	162.8
淨債務權益比率(%) ⁽⁸⁾	36.2	79.5	141.0	142.9

附註：

- (1) 2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及2016年第一季度的毛利率乃按毛利除以各年度／各期的營業額計算。有關毛利率的更多詳情，請參閱「財務資料 — 過往經營業績回顧」一節。
- (2) 2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及2016年第一季度的純利率乃按年內／期內利潤除以各年度／各期的營業額計算。有關純利率的更多詳情，請參閱「財務資料 — 過往經營業績回顧」一節。
- (3) 2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度的股本回報率乃按各年度的年內利潤除以各年度末權益總額再乘以100%計算。
- (4) 2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度的總資產回報率乃按各年度的利潤除以各年度末資產總額再乘以100%計算。
- (5) 2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及2016年第一季度的利息償付率根據各年度／各期除息稅前利潤除以各年度／各期末利息計算。
- (6) 於2013年、2014年及2015年12月31日以及2016年3月31日的流動比率乃按有關日期的流動資產總額除以有關日期的流動負債總額計算。
- (7) 於2013年、2014年及2015年12月31日以及2016年3月31日的資本負債率乃按有關日期計息借款總額除以有關日期權益總額再乘以100%計算。
- (8) 於2013年、2014年及2015年12月31日以及2016年3月31日的淨債務權益比率乃按有關日期債務淨額（即計息借款總額減去現金及現金等價物）除以相關日期權益總額再計算。

於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們的毛利率分別為4.6%、5.3%、4.6%及4.6%，與中國地區本土集成電路及其他電子分銷商的相關數據一致。我們的毛利率低主要是由於中國地區本土市場的競爭激烈且集成電路分銷為商對商業務，主要服務批量採購的忠誠客戶。

淨利潤率由2013財政年度的0.05%增加至2014財政年度的1.9%，主要是由於(i)我們的毛利率由2013財政年度的4.6%增加至2014財政年度的5.3%；及(ii)2014財政年度銷售及營銷開支減少。我們的純利潤率有所下降。從2014財政年度的1.9%降至2015財政年度的1.4%，主要由於毛利率從2014財政年度的5.3%下降至2015財政年度的4.6%以及[編纂]開支增加了[編纂]美元。由於我們努力進行成本控制，降低了研發開支，從而部分抵銷了利潤的下降。我們的純利潤率從2015年第一季度的0.8%升至2016年第一季度的1.6%，主要由於(i)採取成本控制措施，使得行政開支佔收入的比例從2015年第一季度的1.7%降至2016年第一季度的1.1%；(ii)研發開支減少；及(iii)儘管2016年產生了[編纂]開支，該季度實際稅率有所下降。

往績記錄期內，我們的資本負債率持續增加主要是由於隨業務擴大，借款總額上升所致。我們的銀行借款由2013年12月31日的7.5百萬美元增加至2014年12月31日的16.0百萬美元，再進一步增至2015年12月31日的36.9百萬美元、2016年3月31日的41.7百萬美元及2016年7月31日的58.4百萬美元。主要是由於有抵押進出口貸款及附追索權的保理貿易應收款項的抵押銀行借款整體增加。

主要經營指標

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

產品類型	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月									
	2013年			2014年			2015年			2016年						
	收入 千美元	數量 (百萬件)	平均售價 美元/件	收入 千美元	數量 (百萬件)	平均售價 美元/件	收入 千美元	數量 (百萬件)	平均售價 美元/件	收入 千美元	數量 (百萬件)	平均售價 美元/件				
智能媒體顯示	161,350	57.1	2.4	225,743	56.7	2.6	281,015	136	2.1	48,940	60.7	2.2	69,876	48.1	30	2.3
智能廣播終端	30,700	10.9	2.5	55,886	14.0	2.0	57,581	25	2.3	6,487	8.0	3	2.3	31,666	15	2.2
移動終端	27,567	9.7	0.5	24,020	6.0	0.4	26,283	81	0.3	6,096	7.6	16	0.4	5,702	19	0.3
智能汽車電子產品	8,747	3.1	1.5	10,788	2.7	1.6	12,383	8	1.6	2,356	2.9	1	1.7	2,395	1	2.0
存儲器	50,257	17.8	1.4	54,615	13.7	1.8	75,308	43	1.8	12,457	15.5	6	2.0	17,776	12	1.5
其他 ^(附註)	3,931	1.4	0.4	27,464	6.9	0.4	32,801	83	0.4	4,258	5.3	16	0.3	17,894	21	0.8
總計	282,552	100.0	1.6	398,516	100.0	1.4	485,371	376	1.3	80,594	100.0	64	1.3	145,309	98	1.5

附註：此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子產品及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。

概 要

下表載列於所示年度／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						截至3月31日止三個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
	(未經審計)									
智能媒體顯示.....	6,591	4.1	11,241	5.0	12,106	4.3	2,134	4.4	2,850	4.1
智能廣播終端.....	1,357	4.4	4,188	7.5	3,426	5.9	374	5.8	1,661	5.2
移動終端.....	1,993	7.2	1,582	6.6	1,641	6.2	373	6.1	465	8.2
智能汽車電子產品.....	619	7.1	734	6.8	746	6.0	136	5.8	143	6.0
存儲器.....	2,189	4.4	2,172	4.0	2,995	4.0	462	3.7	685	3.9
其他(附註).....	169	4.3	1,279	4.7	1,312	4.0	127	3.0	872	4.9
總計.....	<u>12,919</u>	4.6	<u>21,197</u>	5.3	<u>22,226</u>	4.6	<u>3,606</u>	4.5	<u>6,676</u>	4.6

附註：此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子產品及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。

進一步資料請參閱第195至196頁。

[編纂]

估計[編纂]開支總額約為[編纂]美元(基於[編纂]範圍的中位數計算)。2015財政年度及2016年第一季度，我們產生的與[編纂]有關的[編纂]分別約為[編纂]美元及[編纂]美元。預計[編纂]完成之前，我們會進一步產生[編纂]約[編纂]美元，其中約[編纂]美元將確認為開支，其餘部分預計將於權益中扣減。

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(或如果超額配股權獲悉數行使，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[編纂])。

進一步資料請參閱第178頁。

概 要

近期發展

我們的董事確認，自2016年3月31日起至本文件日期止，我們的財務、運營、交易狀況或前景並無重大不利變動。自2016年3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【編纂】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7月31日止四個月，我們的收入及毛利並無發生重大不利變動；董事亦確認，自2016年3月31日起至本文件日期止，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。

【編纂】原因

我們的董事相信【編纂】將有助於本集團貫徹「業務」一節所載的業務策略。本集團將可從【編纂】所得款項淨額中獲得財務資源，從而獲得未來業務機遇、達成業務策略並以更快的速度拓展本集團業務。策略之一是通過(其中包括)收購或投資電商及電子行業(「併購活動」)拓展業務。我們的董事認為，投資集成電路公司將(其中包括)使本集團逐漸擴大其供應商基礎，從而降低對最大供應商的倚賴。在分配【編纂】的【編纂】用於潛在併購活動時，我們的董事考慮到各種因素，包括【編纂】、於潛在目標的投資額或持股比例(以使本集團與這些目標形成有意義的戰略夥伴關係)、所在行業的業務及公司規模及本集團其他業務策略的資金需求。隨著我們業務的發展，董事認為，【編纂】後，憑藉額外財務資源、較大業務規模、來自我們核心產品分部運營的穩定收入以及本集團管理層於行業內的經驗，本集團準備通過併購活動加速業務拓展。上述業務拓展策略將有助本集團更有效地將發展策略用於(其中包括)發展電商業務及擴大新產品分部。

預計公開【編纂】亦會提升本集團的企業形象、提高品牌認知度並加強市場定位。董事認為，供應商(尤其是海外的品牌集成電路公司)和客戶可能更傾向於與【編纂】公司進行交易，因為不像私營公司，【編纂】公司會公開進行財務披露並且整體會受到相關監管機構的監督，從而可信度更高，商譽更好。我們的董事亦相信【編纂】有助於本集團吸引【編纂】和業務合夥人，並可使本集團進入資本市場以便在【編纂】時及今後進行融資，進而可促進本集團今後業務的發展。董事亦認為【編纂】有利於本集團根據股份獎勵計劃及購股權計劃(對僱員為本集團持續作出的貢獻提供激勵或獎勵)向僱員授予獎勵或購股權，從而吸引和挽留僱員。

概 要

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【編纂】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】【編纂】用於以下用途：

- (i) 約【編纂】(或【編纂】港元)將用於增聘負責銷售、市場推廣及業務開發的人員及改善倉儲設施，旨在接觸更多的潛在客戶及潛在供應商，擴展我們的產品組合，並提高本集團倉儲設備的營運效率，從而滿足我們業務未來增長的需要；
- (ii) 約【編纂】(或【編纂】港元)將用於營銷活動的宣傳和組織，以推廣我們的電商平台、芯球計劃和新產品，旨在提升我們的品牌知名度、擴大我們的中小企業客戶群及為可持續業務增長培養新創客戶；
- (iii) 約【編纂】(或【編纂】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；
- (iv) 約【編纂】(或【編纂】港元)將用於研發(包括增聘應用工程師、撥資用於工程解決方案開發及購買研發所需的設備、配件及材料)，旨在讓我們和我們的客戶可以及時了解最新的科技，提高客戶的忠誠度，同時推廣新產品；
- (v) 約【編纂】(或【編纂】港元)將用於對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；
- (vi) 剩餘約【編纂】港元(不超過【編纂】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235至239頁。

概 要

[編纂]

概 要

股息

本集團並無任何股息政策。

有關我們過往的股息分派詳情，請參閱第234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能受到不利影響。
- 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。此外，我們於往績記錄期的逾50%的收入來自我們的五大客戶。我們的客戶集中使我們面臨風險，而我們主要客戶的表現可能令我們的營業額出現波動或下降。
- 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。
- 我們的利潤率不高，因此若我們的利潤率不可持續，我們的盈利能力可能會受到不利影響。
- 2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度，我們經營產生的現金流量為負。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。
- 我們的銷售額受季節因素的影響。
- 我們依賴於短期融資。若我們的貸款機構撤銷這些信貸額度或我們獲授這些信貸額度的利率升高，我們的業務經營、營業額和盈利能力可能受到不利影響。
- 由於我們電商平台的經營歷史尚短，可能難以評估我們的前景。

進一步資料請參閱從第32頁開始的「風險因素」整節內容。