

與通達集團及關連人士的關係

本集團與通達集團之間的業務劃分

本集團與通達集團業務的主要差異

於重組前，手提電腦和平板電腦外殼業務屬於通達集團三大業務分部之一。該三大業務分部為電器配件、五金零件和通訊設備及其他。截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月，產生自電器配件分部之收益分別佔通達總收益約75.9%、78.7%、82.0%及78.5%，而電器配件分部貢獻之分部業績則分別佔通達業績約85.7%、85.3%、90.0%及99.6%。於分拆事項完成後，通達集團不會從事任何與手提電腦和平板電腦外殼業務有關的業務，並將會繼續運營三大分部中的餘下業務。本集團將會專注於生產手提電腦和平板電腦外殼。下表說明本集團與通達集團業務的主要差異：

	本集團	通達集團		
	分拆業務	1. 電器配件	2. 五金零件	3. 通訊設備及其他
主要產品	手提電腦和平板電腦外殼和部件。	手機(主要為智能手機)和其他電器產品部件。	電器及電子產品的金屬部件，如空調、冰箱和洗衣機的面板和外殼。	機頂盒、體育用品及其他耐用家品，以及汽車內飾件。
主要原料	<ol style="list-style-type: none"> 1. PC 2. ABS 3. 強度和硬度較低的鋁片 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 聚苯硫醚 2. PC 3. ABS 4. 不銹鋼 5. 強度和硬度較高的鋁片 	<ol style="list-style-type: none"> 1. PC 2. 強度和硬度較低的鋁片 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ABS 2. 電鍍鋅冷軋鋼捲 3. 冷軋熱浸鍍鋅鋼材
主要供應商	主要於中國、台灣及香港採購原料。中日韓產品。	主要於中國、日本、韓國及香港採購原料。中日韓產品。	主要於中國、台灣及香港採購原料。中日韓產品。	主要於中國、台灣、馬來西亞、美國及香港採購原料。中韓產品。
主要客戶	製造手提電腦和平板電腦的原設備製造商。	分別製造和銷售手機和家庭電器的品牌擁有人。	製造和銷售電器和其他家庭用品的公司。	製造和銷售機頂盒、體育用品及其他耐用家品以及汽車的公司。

與通達集團及關連人士的關係

下表載列本集團分拆業務與通達集團餘下業務於生產過程中所使用的不同主要技術及機器之比較：

	模具製作	主要生產過程 加工	表面裝飾	組裝
本集團				
分拆業務	專門用於製作較大型模具的高速電腦數控技術	具有較寬缸徑的注塑機，用於生產較大型產品	半自動噴漆線、IML、IMR	熱熔機及螺絲機，一般需要較多的手動操作
通達集團				
電器配件	專門用於生產具超精細表面的較小型模具的高速精確電腦數控技術	(i)具有較小缸徑的電氣精確注塑機，用於生產較小型產品 (ii)電腦數控銑削技術	陽極氧化、IML	標籤機及自動螺絲機
五金零件	專門用於製作較大型模具的高速電腦數控技術	金屬擠出／沖壓機	陽極氧化	標籤機及自動螺絲機
通訊設備及其他	專門用於製作較大型模具的高速電腦數控技術	(i)具有較寬缸徑的注塑機，用於生產較大型產品 (ii)雙色注塑機	半自動噴漆線、IML	標籤機及自動螺絲機

誠如上表所示，各分部的主要產品各異，董事認為，本集團與通達集團的目標市場並無重疊。雖然部分生產原料相同，但是為各類產品規格和特性而度身訂制的獨特原料組合，足以區分分拆業務與通達集團運營的各項餘下業務。

誠如董事所告知，由於本集團所生產的手提電腦及平板電腦外殼的市場標準與通達集團所生產的各項其他產品的市場標準不同，本集團分拆業務與通達集團各餘下業務所採用的主要技術及機器一般不可互相替換，尤其是在(i)所涉及的工業設計；(ii)精密程度；及(iii)產品的其他規格方面。因此，本集團與通達集團在其各自的生產過程中採用不同機器。

與通達集團及關連人士的關係

本集團與通達集團的客戶

董事確認，本集團和通達集團各自獨立聘請和管理銷售團隊。本集團的銷售部門獨立於通達集團的銷售部門，客戶名單和銷售資料各自獨立。本集團直接與客戶磋商和訂立銷售合約，並在獨立於通達集團的情況下向客戶交付產品。於往績記錄期間，本集團並無銷售職能由通達集團履行且本集團並無依賴通達集團獲得銷售訂單。因此，本集團與通達集團各自向客戶（包括該等重疊客戶）招攬銷售。

轉介客戶、新客戶及現有客戶

誠如董事所告知，本集團於往績記錄期間的五大客戶中，仁寶電腦工業股份有限公司、廣達電腦股份有限公司及和碩聯合科技股份有限公司為通達石獅及／或通達深圳過往轉介的主要客戶（「轉介客戶」）。早前，轉介客戶向通達石獅及／或通達深圳購買手提電腦及／或平板電腦外殼。於成立本集團以從事分拆業務後，通達石獅及通達深圳逐漸淡出分拆業務，著力從事其各自擅長的業務，分別為製造手機（主要為智能手機）及其他電器產品的部件及製造五金零件及通訊設備。雖然轉介客戶過往從通達集團遷移，惟董事確認於往績記錄期間轉介客戶下達的採購訂單一概非通達集團所轉介。全部銷售合約及銷售訂單均由本集團銷售團隊直接及獨立磋商及訂立。於往績記錄期間，(i)轉介客戶的數目分別約為3名、3名、3名及3名；及(ii)本集團自行招攬的客戶總數分別約為9名、13名、13名及6名。

與通達集團及關連人士的關係

下文載列於往績記錄期間本集團自下列各項產生的收入組成：(i) 轉介客戶；(ii) 本集團於往績記錄期間招攬的新客戶（「新客戶」）；及 (iii) 本集團過往於往績記錄期間前招攬的現有客戶（「現有客戶」）：

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
轉介客戶	325,645	86.5	382,928	90.6	376,511	81.2	226,832	88.0	310,637	88.4
新客戶	3,549	1.0	8,031	1.9	62,849	13.5	15,674	6.1	33,547	9.5
現有客戶	47,100	12.5	31,706	7.5	24,577	5.3	15,300	5.9	7,333	2.1
總計	376,294	100.0	422,665	100.0	463,937	100.0	257,806	100.0	351,517	100.0

誠如上表所示，於往績記錄期間，本集團的業務增長主要由向轉介客戶及新客戶作出的銷售的增長趨勢驅動，自其產生的收入分別約為329.2百萬港元、391.0百萬港元、439.4百萬港元及344.2百萬港元，分別佔本集團總收入約87.5%、92.5%、94.7%及97.9%。

經考慮(i)本集團與轉介客戶已建立穩定業務關係，而有關轉介客戶持續向本集團直接下達採購訂單；(ii)本集團獲品牌擁有人指定為合資格供應商名單內其中一名供應商，而原設備製造商客戶將從該名單中篩選供應商，某程度上證明本集團的生產能力及技術水平；(iii)自向新客戶作出的銷售產生的收入佔本集團於往績記錄期間總收入的比重整體增長約1.0%、1.9%、13.5%及9.5%；(iv)轉介客戶直接下達採購訂單的業務關係年期介乎約三至五年；及(v)本集團於往績記錄期間持續自行招攬新客戶，董事認為，轉介客戶及新客戶重複採購乃由於彼等滿意本集團產品及服務，因此認為本集團上市後有能力招攬客戶及獨立於通達集團營運。有關通達石獅及通達深圳的詳情，請參閱本文件「與通達集團及關連人士的關係—通達所擁有但並不列入本集團的公司」一節。

本集團客戶與通達集團客戶重疊

本集團的客戶主要包括製造手提電腦、平板電腦和其他智能裝置的原設備製造商，而通達集團的客戶主要包括生產機頂盒、手機（主要為智能手機）及電器的品牌擁有人。本集團大部分客戶並未與通達集團的客戶重疊。於往績記錄期間，本集團與通達集團的重疊客戶數目分別約為3名、6名、9名及7名。通達集團向同時向本集團採購產品的客戶銷售產品的收入，分別佔通達集團截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月總收入約7.1%、6.3%、6.1%及8.2%。本集團向該等重疊客戶銷售產品的收入分別佔本集團截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月總收入約50.2%、91.4%、81.9%及

與通達集團及關連人士的關係

91.8%。重疊客戶包括(i)廣達電腦股份有限公司；(ii)仁寶電腦工業股份有限公司；(iii)聯達科技(香港)有限公司；(iv)和碩聯合科技股份有限公司；及(v)聯寶(合肥)電子科技有限公司；及(vi)東莞華貝電子科技有限公司，而該等客戶為本集團於往績記錄期間的五大客戶及為品牌擁有人生產不同產品的具規模的原設備製造商。重疊客戶主要於往績記錄期間購買通達集團所生產的機頂盒、手機及電器外殼以及本集團所生產的手提電腦及平板電腦外殼。

於上述通達集團向重疊客戶的銷售(佔總收入的約7.1%、6.3%、6.1%及8.2%)中，(i)有關分拆業務的銷售分別佔通達集團截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月的總收入約3.2%、0.1%、0.0%及零；而(ii)有關機頂盒、手機及電器外殼的銷售分別佔通達集團截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月的總收入約3.9%、6.2%、6.1%及8.2%。通達集團有關分拆業務的銷售所佔比重微不足道。隨著通達石獅及通達深圳分別於2015年9月及2016年4月縮減並於其後終止經營分拆業務，通達集團不再向上述重疊客戶招攬有關分拆業務之銷售。本集團的營運維持不受影響，而通達集團及本集團均與其各自客戶(包括該等重疊客戶)獨立及直接磋商及達成銷售。

本集團五大客戶均為具規模的綜合原設備製造商，從事製造手提電腦、平板電腦及其他智能設備，於生產各自的產品時可能需要本集團及通達集團分別供應手提電腦及平板電腦外殼以及機頂盒、手機(主要為智能手機)及電器外殼。鑒於該等原設備製造商製造的產品種類繁多，不可避免地造成與本集團及通達集團各自生產的產品種類重疊，以及有相關具規模的綜合原設備製造商佔據市場主導地位，於往績記錄期間本集團自相關重疊客戶產生的收入相對較高並不出人意料。撇除通達集團於往績記錄期間從事的分拆業務，本集團五大客戶中，僅廣達電腦股份有限公司及和碩聯合科技股份有限公司仍為重疊客戶，分別向通達集團採購手機外殼(主要為智能手機外殼)及機頂盒外殼。經考慮(i)通達集團及本集團管理各自銷售團隊並與彼等各自客戶(包括該等重疊客戶)獨立及直接磋商及達成銷售；(ii)客戶經常向本集團直接下達採購訂單；(iii)本集團自重疊客戶產生的收入比例較高主要由於重疊客戶(為具規模的原設備製造商)供應予品牌擁有人的產品範圍廣泛；及(iv)重疊客戶向通達集團採購的產品與本集團的手提電腦及平板電腦外殼業務並無關連(撇除通達集團自2016年4月起終止經營的分拆業務)；董事認為，本集團自行向客戶(包括該等重疊客戶)招攬銷售，因此並未依賴。通達集團獲得任何銷售訂單。

與通達集團及關連人士的關係

雖然若干重疊客戶為本集團主要客戶，惟彼等於往績記錄期間貢獻通達集團少量收入，對通達集團並不重要。董事認為通達集團主要向品牌擁有人招攬機頂盒、手機(主要為智能手機)及電器外殼的銷售，而本集團主要向原設備製造商招攬手提電腦及平板電腦外殼的銷售。因此，通達集團與本集團的目標客戶不同。

本集團及通達集團客戶所服務的重疊品牌擁有人

通達集團主要出售機頂盒、手機(主要為智能手機)及電器外殼予重疊品牌擁有人，而本集團主要出售手提電腦及平板電腦外殼予原設備製造商所服務的重疊品牌擁有人，且彼等的目標產品分部不同。通達集團及本集團客戶於往績記錄期間所服務的重疊品牌擁有人(包括品牌A、品牌B、品牌D及品牌H)合共九名。於截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月，通達集團向重疊品牌擁有人的銷售分別佔通達集團總收入約1.7%、5.7%、3.6%及10.9%，而本集團向原設備製造商客戶所服務的重疊品牌擁有人的銷售分別佔本集團總收入約19.4%、40.7%、49.2%及65.1%。該等重疊品牌擁有人主要為製造各類電子設備的國際品牌擁有人。鑒於該等國際品牌擁有人製造的產品種類繁多，不可避免地造成與本集團及通達集團各自生產的產品種類重疊，以及相關國際品牌擁有人可能佔據市場主導地位，本集團於往績記錄期間自相關國際品牌擁有人產生的收入相對較高並不出人意料。於往績記錄期間，本集團客戶所服務的非重疊品牌擁有人數目分別約為8名、11名、9名及14名。品牌擁有人一般指定若干原設備製造商供應其品牌的手提電腦及平板電腦，而原設備製造商只要經品牌擁有人評定為第二級製造商，便可全權選擇供應商。

本集團和通達集團各自擁有本身的營銷團隊和銷售人員，負責密切監察各自分部的市場，而本集團及通達集團於過往及日後營運均各自獨立。本集團及通達集團各客戶(包括該等重疊原設備製造商客戶)的聯絡人員及部門各自獨立。董事認為，此等現有安排足以確保本集團與通達集團之間可獨立接觸和管理客戶。此等安排將於進行分拆事項後延續。

與通達集團及關連人士的關係

考慮到(i)本集團自服務重疊品牌擁有人的原設備製造商客戶產生的收入比例較高主要由於重疊品牌擁有人(主要為國際品牌擁有人)生產的電子設備種類繁多；(ii)通達集團及本集團各自向重疊品牌擁有人直接及間接提供的主要產品不同；(iii)本集團及通達集團各自於其各產品分部擁有本身的營銷及銷售人員團隊；及(iv)原設備製造商一般可全權選擇其供應商，董事認為，本集團及通達集團的營運各自獨立且本集團有能力獨立管理其銷售及營銷團隊及招攬客戶。

本集團與通達集團的業務區分基準

由於本集團並不參與生產通達集團的任何產品，預計本集團和通達集團之間不會出現任何直接競爭。

儘管通達集團亦於往績記錄期間從事分拆業務，惟鑒於(i)本集團與通達集團獨立僱用及管理銷售團隊以及各自招攬客戶；(ii)本集團並未依賴通達集團獲得銷售訂單；(iii)重疊客戶主要於往績記錄期間採購通達集團所生產的機頂盒、手機(主要為智能手機)及電器外殼以及本集團所生產的手提電腦及平板電腦外殼；(iv)重疊客戶因於往績記錄期間貢獻通達集團小量收入對通達集團並不重要；(v)通達集團主要向品牌擁有人招攬機頂盒、手機(主要為智能手機)及電器外殼的銷售，而本集團則主要向原設備製造商招攬手提電腦及平板電腦外殼的銷售，且彼等的目標客戶不同；及(vi)本集團及通達集團各客戶(包括該等重疊原設備製造商客戶)的聯絡人員及部門各自獨立，董事認為本集團及通達集團的業務營運過往各自獨立，並預期於本集團單獨上市後繼續各自獨立。

此外，由於銷售訂單過往由本集團獨自磋商及達成，而定價及銷售訂單的主要條款以及主要客戶所下達的生產要求並無重大變動，董事相信與本集團現有客戶訂立的現行定價及付款條款日後將維持相若。有關本集團目前所採納的定價政策及一般銷售的主要條款的詳情，請分別參閱本文件「業務—定價政策」及「業務—一般銷售交易的主要條款」章節。有關通達附屬公司於往績記錄期間從事分拆業務的詳情，請參閱本文件「與通達集團及關連人士的關係—通達所擁有但並不列入本集團的公司」一節。

與通達集團及關連人士的關係

不列入本集團之通達手機外殼業務

下表顯示本集團業務與通達集團手機外殼業務的主要差異：

主要範疇	手機外殼業務	本集團業務
(i) 生產程序及科技		
- 生產設施	- 位於中國深圳、廈門及石獅	- 位於常熟
- 模具準備	- 製模機專門生產較小型及具較高精確度的模具。	- 製模機專門生產較大型及精確度較低的模具。
- 注塑	- 一般需使用負荷量介乎80噸至110噸的自動製模機；	- 一般分別需使用負荷量介乎350噸至550噸的自動製模機以生產手提電腦外殼的主要部件及負荷量為250噸的自動注塑機以生產平板電腦外殼的主要部件；
	- 注模所需時間較短。	- 注模所需時間較長。
- 表面裝飾	- 一般涉及較簡單的裝飾程序，例如：噴漆、陽極氧化及拋光等。	- 一般涉及較複雜的裝飾程序，例如：IML、金屬外殼覆膜及IMR。
- 組裝部件	- 由於配件尺寸較小，人手組裝並不合宜，故一般需廣泛使用自動機器。	- 由於配件尺寸較大，而人手組裝較具成本效益，故一般涉及較多勞動力密集程序。
- 有關於生產流程的研發工作	- 設有獨立團隊以監察手機外殼業務的生產流程及提升手機營運之整體綜合能力。	- 設有獨立團隊以監察本集團業務的生產流程及研究及開發各種應用於手提電腦及平板電腦外殼生產的裝飾技術

與通達集團及關連人士的關係

主要範疇	手機外殼業務	本集團業務
(ii) 客戶及市場分類	- 主要包括從事手機(主要為智能手機)製造及銷售的國內及國際品牌擁有人。	- 主要包括生產手提電腦及平板電腦的原設備製造商。
(iii) 原料及供應商	- 所用主要原料包括：聚苯硫醚、PC、ABS、不銹鋼及強度和硬度較高的鋁片；及 - 原料主要來自中國及日本	- 所用主要原料包括：PC、ABS及強度和硬度較低的鋁片；及 - 原料主要來自中國、日本及韓國
(iv) 產品功能	- 手掌大小的裝置，主要用於通訊 - 表面更平滑，符合市場標準，以較小空間容納小型電子器件 - 與外殼差異較小	- 尺寸相對較大，主要用於工作及娛樂 - 設備有較多空間容納電子器件 - 外殼精確度相對較低

除上表所述外，董事認為手機及手提電腦及／或平板電腦在產品功能方面有以下差異：

(i) 市場地位

手機主要發揮作為個人通訊設備的功能，大部分用家視其為日常必需品，無論何時何地均持續使用。相反，手提電腦及平板電腦可互相取代，兩者均發揮作為內容使用設備或桌上電腦的替代品的類似功能。

(ii) 應用

儘管手機及手提電腦/平板電腦的若干特徵有所重疊，兩者均可作工作及娛樂用途，用家傾向於不同情況下應用不同設備。例如，用家不傾向以手機長時間進行如文字及資料處理等生產活動或以平板電腦進行通話。設備不同的設計、尺寸及連接性均影響用家應用的方式。

鑒於上述不同的產品功能，手機的定位更具個性，用途以通訊為先，且屬匆匆瞥看的設備；而手提電腦/平板電腦則定位為內容使用及具生產力的設備，董事認為產品以由不同需求所帶動的不同市場為各自的目標市場。因此，業務用手提

與通達集團及關連人士的關係

電腦及平板電腦的需求主要由業務企業帶動，而個人手機的需求則主要以來自消費者市場的需求帶動。

基於(i)通達管理層各自監察及檢討本集團業務與手機外殼業務過往的營運；(ii)本集團業務與手機外殼業務在上文載列的生產過程及技術、客戶及市場劃分、原料、供應商及產品功能方面的差異；及(iii)終端使用者對手機(主要為智能手機)及手提電腦／平板電腦的不同要求令各產品的特點以及市場需求各異，董事認為本集團業務與通達集團手機外殼業務有清晰的業務劃分。

通達所擁有但並不列入本集團的公司

除通達蘇州外，其餘兩間通達的附屬公司通達石獅及通達深圳於往績記錄期間亦從事分拆業務。然而，兩者並不列入本集團，且於分拆事項後將不組成本集團的一部分。該等公司的詳情載列如下：

(i) 通達石獅

通達石獅為於1993年2月12日於中國成立的有限公司。於最後實際可行日期，通達石獅的註冊資本為340,000,000港元，且為通達的全資附屬公司。自其註冊成立起，通達石獅的董事會由四名董事：王亞揚先生、王亞榆先生、王亞華先生及王亞南先生組成。自2015年3月起及截至最後實際可行日期，王亞榆先生為通達石獅的唯一董事。通達石獅主要從事生產及銷售手機(主要為智能手機)及電器產品配件，例如空調、冰箱、洗衣機及電飯鍋的面板及外殼。作為手機金屬外殼核心生產基地，為專門生產代表通達石獅核心業務的手機及其他電器產品部件，通達石獅已終止經營分拆業務，並向手機及電子產品外殼業務集中投放資源。

(ii) 通達深圳

通達深圳為於2002年4月11日於中國成立的有限公司。於最後實際可行日期，通達深圳的註冊資本為150,000,000港元，且為通達的全資附屬公司。自其註冊成立起及直至最後實際可行日期，通達深圳的董事會由三名董事：王亞揚先生、王亞榆先生及王亞南先生組成。通達深圳主要從事生產及銷售數碼衛星電視接收器及機頂盒。為專門生產代表通達深圳核心業務的五金零件及通訊設備，通達深圳已終止經營分拆業務，並向其核心業務集中投放資源。

與通達集團及關連人士的關係

於通達石獅及通達深圳終止經營分拆業務前，(i)通達石獅截至2016年12月31日止三個年度各年分別於分拆業務錄得未經審核溢利約31.4百萬港元、2.5百萬港元及零及未經審核收入約161.0百萬港元、17.3百萬港元及零；及(ii)通達深圳截至2016年12月31日止三個年度各年分別於分拆業務錄得未經審核溢利約5.9百萬港元及0.8百萬港元，以及未經審核虧損約0.7百萬港元及未經審核收入約104.7百萬港元、37.6百萬港元及2.7百萬港元。於通達石獅及通達深圳終止經營分拆業務後，本集團並無接收任何彼等的分拆業務，亦無接收任何生產機器及設備。

經通達管理層確認後，我們認為通達石獅及通達深圳各自(a)並無重大尚未償付的承擔及負債；(b)並無涉及任何重大違規事項及訴訟；及(c)於往績記錄期間已遵守與分拆業務有關的所有適用法律及法規。

通達附屬公司之分拆業務對通達集團之貢獻

以下載列通達石獅及通達深圳(「通達附屬公司」)之分拆業務之合併未經審核(i)收入；及(ii)溢利對通達集團截至2016年12月31日止三個年度的總收入及溢利之貢獻，摘取自其各自之管理賬目：

	2014年		截至12月31日止年度		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
(i) 收入						
分拆業務						
– 通達石獅	160,976	3.6	17,341	0.3	–	–
– 通達深圳	104,724	2.4	40,335	0.7	4,969	0.0
小計	265,700	6.0	57,676	1.0	4,969	0.0
餘下業務	4,150,678	94.0	5,593,962	99.0	7,355,507	100.0
通達集團總計	4,416,378	100.0	5,651,638	100.0	7,360,476	100.0
(ii) 溢利/(虧損)						
分拆業務						
– 通達石獅	31,423	6.1	2,480	0.4	–	–
– 通達深圳	5,860	1.1	780	0.1	(715)	0.0
小計	37,282	7.2	3,852	0.5	(715)	0.0
餘下業務	482,080	92.8	703,914	99.5	1,000,224	100.0
通達集團總計	519,362	100.0	707,766	100.0	999,509	100.0

與通達集團及關連人士的關係

於終止該業務前，通達附屬公司之分拆業務於截至2014年12月31日止年度錄得合併未經審核收入約265.7百萬港元及合併未經審核溢利約37.3百萬港元，而本集團錄得收入約376.3百萬港元及溢利約26.0百萬港元。通達附屬公司之分拆業務顯得較本集團更能賺取溢利，主要由於(i)與餘下業務攤分經營開支；(ii)通達附屬公司享有更低的優惠稅率；及(iii)由於本集團較遲成立，故在內部業務增長上存在時差。

(i) 與餘下業務攤分經營開支

通達附屬公司之未經審核財務資料乃根據其各自的管理賬目編製，而包括(其中包括)銷售及行政開支的經營開支乃按照分拆業務及餘下業務各自產生的收入的比例分配至通達附屬公司。下表載列通達附屬公司截至2014年12月31日止年度之總收入明細：

	截至2014年12月31日止年度					
	分拆業務		餘下業務		總計	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
(i) 收入來自						
- 通達石獅	160,976	10.4	1,383,106	89.6	1,544,082	100.0
- 通達深圳	104,724	11.3	824,803	88.7	929,527	100.0
(ii) 溢利來自						
- 通達石獅	31,422	10.6	263,742	89.4	295,164	100.0
- 通達深圳	5,860	21.3	21,680	78.7	27,540	100.0

誠如上表所示，截至2014年12月31日止年度，分拆業務僅分別貢獻(i)總收入的約10.4%及11.3%；及(ii)通達石獅及通達深圳之溢利總額約10.6%及21.3%。因此，由於通達附屬公司之業務規模整體合計相對較大，故通達附屬公司之分拆業務相較本集團享有較大程度的規模經濟效益。例如，通達附屬公司之分拆業務承擔較少租賃開支、員工成本、辦公室開支及其他經營開支，而本集團則承擔全數經營開支。

與通達集團及關連人士的關係

(ii) 通達附屬公司享有更低的優惠稅率

截至2014年12月31日止年度，通達附屬公司獲頒高新科技企業之殊榮，且其分拆業務享有15%之更低優惠稅率，而本集團則按25%之稅率繳稅。下表載列截至2014年12月31日止年度通達附屬公司之分拆業務及本集團的除稅前溢利之明細，乃分別按其原始稅率15%及25%計算：

	截至2014年12月31日止年度	
	通達附屬公司 之分拆業務 千港元	本集團 千港元
年內溢利	37,282	26,032
稅項開支	4,399	9,465
除稅前溢利	<u>41,681</u>	<u>35,497</u>

誠如上表所示，倘撇除不同稅率所產生之稅務影響，截至2014年12月31日止年度，來自通達附屬公司之分拆業務及本集團之除稅前溢利分別為約41.7百萬港元及35.5百萬港元，差額為約6.2百萬港元。

為獲認定為高新科技企業，一眾企業須符合於2008年生效的《高新技術企業認定管理辦法》項下的一套規定，有關規定受相關中國政府部門不時頒佈的修訂所規限。早於2014年，除僱員人數的一定比例須有若干教育程度背景的一項特定規定外，本集團已符合的所有其他規定申請高新技術企業地位的資格。由於有關規定隨後自2016年從《高新技術企業認定管理工作指引》中刪除，本集團於其後作出申請並於2016年獲認定為高新科技企業。

根據相關辦法及工作指引，通達集團的餘下業務及分拆業務均屬於高科技行業的範圍，合資格申請高新技術企業地位。通達附屬公司作為獨立實體申請高新技術企業地位時符合所有規定，故有關地位已授予各通達附屬公司。

(iii) 本集團內部業務增長之時差

有別於通達附屬公司於2008年開始其分拆業務，通達蘇州僅於2010年3月註冊成立，且於截至2014年12月31日止年度仍在建立其客戶群及改進其經營流程。鑒於本集團於往績記錄期間錄得收益增加，董事相信本集團乃處於取得內部增長及業務擴充以擴大經營規模的過渡時期。

與通達集團及關連人士的關係

通達附屬公司之分拆業務終止營運之理據

儘管本集團、通達石獅及通達深圳各自從事分拆業務，惟考慮到(i)通達石獅、通達深圳及本集團之間各有不同業務重點及獨立營運；(ii)分拆業務實際上並非通達石獅及通達深圳之核心業務；(iii)除於「財務資料－關聯方交易」一節中所披露不重大的與本集團之關聯方交易外，通達石獅及通達深圳概無任何與本集團之經營及財務關係；(iv)通達石獅及通達深圳之分拆業務分別於2015年9月及2016年4月終止營運，董事認為通達石獅及通達深圳應從本集團剔除。

通達附屬公司位於中國南部地區，一向主要經營彼等各自之通達餘下業務，包括(i)製造及銷售通達石獅之手機及電器外殼；及(ii)為通達深圳製造及銷售五金零件及通訊設施。

就通達管理層所深知、盡悉及確信，在作出一切合理查詢後，且經元哲報告證明，所有分拆業務之前列原設備製造商均於長江三角洲經濟區（「長江三角洲」）開設彼等之廠房，而崑山市及松江區尤其為中國的主要手提電腦生產及組裝中心。於往績記錄期間，通達附屬公司之分拆業務的主要客戶位於長江三角洲，且該等產品運送及交付至長江三角洲地區。在通達蘇州於2010年成立後，通達的管理層相信(i)維持通達蘇州作為分拆業務之主要營運基地，其位於分拆業務之目標及主要客戶的毗鄰；(ii)由通達蘇州及通達附屬公司專注營運彼等本身之核心業務，以達致規模經濟效益符合通達的整體利益。因此，於往績記錄期間，通達附屬公司開始縮減規模，且終止營運彼等之分拆業務。

鑒於本集團位處常熟市，享有地理優勢可接觸位於長江三角洲的前列原設備製造商，董事認為終止營運通達附屬公司之分拆業務而非將通達附屬公司注入本集團乃更為合理，且本集團之分拆業務從市場角度而言具有持續性。

在終止營運該業務前，通達附屬公司之分拆業務的客戶與本集團的客戶重疊。截至2016年12月31止三個年度，通達附屬公司之分拆業務與本集團之重疊客戶數目約為四名、兩名及零，其(i)為通達附屬公司之分拆業務帶來約82.5百萬港元、4.1百萬港元及零之收入，佔通達附屬公司之分拆業務的總收入約31.1%、7.4%及零；及(ii)為本集團帶來約186.4百萬港元、0.8百萬港元及零之收入，佔本集團的總收入約49.5%、0.2%及零。重疊客戶於2014年表面可觀的收益貢獻乃主要由於一名單一客戶廣達，其亦為本集團於2013年

與通達集團及關連人士的關係

的轉介客戶。據通達管理層告知，廣達於2014年向通達附屬公司之分拆業務貢獻的收益中，大部分為就有關客戶於以往年度需要約一至兩年生產周期的未完成項目交付外殼後予以確認的收益。另一方面，廣達就與本集團的新項目反復作出並增加採購，且於2014年成為其最大客戶。就此，董事認為，儘管於2014年出現客戶重疊的情況，本集團與通達附屬公司並無任何重大的營運關係。

通達的管理層認為縮減通達附屬公司之分拆業務規模，而並非將有關業務注入通達蘇州在商業上屬妥當及合理，乃基於下列因素：

(a) 分拆業務主要客戶的地理位置

分拆業務主要客戶(前列原設備製造商)的工廠一直位於長江三角洲地區，且與通達附屬公司相比更為鄰近通達蘇州。於往績記錄期間，有關客戶向通達附屬公司購買的產品主要運往及交付至長江三角洲地區。因此有關客戶與通達蘇州進行業務往來以縮短交通時間及節省相關成本使彼等的業務營運更為便利在商業上屬合理。

(b) 預期通達附屬公司之分拆業務的盈利能力減弱

於2014年，通達附屬公司之分拆業務主要由於兩名轉介客戶廣達及和碩聯合科技股份有限公司所貢獻的收益(佔其總收益約42%)而錄得溢利。該等來自轉介客戶的收益於交付以往年度未完成項目的外殼後予以確認。餘下收益由來自超過30名客戶、規模較小的項目所貢獻。鑒於將於生產過程中產生的固定營運成本，製造行業的盈利能力大多數取決於銷售額。因此，倘通達附屬公司之分拆業務注入通達蘇州，其盈利能力預期將在缺少來自轉介客戶收益的情況下減弱。

通達2016年年報披露之對賬

正如截至2016年12月31日止年度之通達年報(「2016年年報」)中「管理層討論及分析—手提電腦」一節中披露，儘管本文件中披露本集團來自手提電腦外殼業務之收入於同期有所增加，來自其手提電腦業務之收入於年內減少。該披露之對賬主要有關(i)來自通達附屬公司之分拆業務的收入因縮減及終止營運該業務而減少約52.7百萬港元，大於(ii)截至2016年12月31止年度本集團之收入因業務增長而增加約41.3百萬港元。由於本集團未能全數吸收通達附屬公司的業務虧損，於2016年，通達的手提電腦外殼業務收入整體減少約11.4百萬港元，且董事相信本集團處於取得內部增長及業務擴充以擴大經營規模的過渡時期。

與通達集團及關連人士的關係

獨立於通達集團

董事認為，於完成分拆事項和上市後，本集團將在以下方面獨立於通達集團營運：

管理層獨立

本公司與通達擁有各自獨立運作的董事會。下表載列本公司與通達於完成分拆事項和上市後的董事：

	本公司	通達
執行董事	王明利先生	王亞南先生(主席)
	王亞榆先生	王亞華先生(副主席)
	王明志先生	王亞揚先生 蔡慧生先生 王明澈先生
非執行董事	王亞南先生(主席)	王亞榆先生(附註)
獨立非執行董事	梁碧君女士	楊孫西博士
	孫偉康先生	張華峰先生
	胡健生先生	丁良輝先生

附註：王亞榆先生將於分拆事項完成前由通達的執行董事調任為通達的非執行董事。

通達和本公司重疊的董事為王亞南先生和王亞榆先生。王亞南先生將僅擔任非執行董事，不會參與本集團的日常營運。王亞榆先生將於完成分拆事項前由通達的執行董事調任為通達的非執行董事。本集團將由不同的管理團隊管理，其高級管理層成員將獨立於通達集團，並具備分拆業務的相關行業及／或運營背景和經驗。

董事同意，倘控股股東與本集團之間出現任何實際或潛在利益衝突，則董事（亦為控股股東）將就有關董事會決議案放棄表決，而其他董事將就有關事宜表決及作出決定。

與通達集團及關連人士的關係

獨立非執行董事按以下基準篩選：

- (i) 受僱於兩間國際會計師行期間，梁碧君女士積累不同公營及私營製造公司的豐富審計經驗。董事認為梁女士具備相關知識及行業背景監督本集團的財務管理及就此提供建議；
- (ii) 孫偉康先生為執業會計師及一間科技公司的創辦人。董事認為孫先生具備建立及管理成長型企業的知識及經驗，並能夠以創業角度就本集團的業務發展提供深入見解；及
- (iii) 胡健生先生擁有豐富的投資銀行經驗及熟悉資本市場運作。董事認為胡先生可於本集團上市後監督公司財務活動及就此提供建議。

雖然獨立非執行董事對本集團的了解少於參與本集團日常營運的執行董事，惟獨立非執行董事擁有的專業知識及經驗，特別是財務管理、業務發展及資本市場範疇的專業知識及經驗，可補充執行董事擁有的經驗，以維護本公司股東的利益。此外，上市後獨立非執行董事會不遺餘力地持續了解本集團業務、其競爭對手及其營運環境，以充分勤勉地履行其職責，並為本公司股東整體利益行事。

與通達集團及關連人士的關係

下表載列本集團及通達集團於上市後的高級管理層團隊：

	本集團	通達集團
行政	王明利先生	王明析先生 王明乙先生 王雄文先生 葉金晃先生 盧朝輝先生
生產	郭啟才先生 巴平安先生	鄭宇先生 鄭人豪先生 尤軍峰先生 肖瑞海先生
銷售和營銷	劉強先生	許慧敏先生 潘建軍先生 張靖國先生 周茂信先生
財務	王明志先生	陳詩敏女士 劉芬女士
公司秘書	林少華女士	陳詩敏女士

誠如上文所示，本集團和通達集團的高級管理層並無重疊。本集團和通達集團的所有高級管理層成員和其他僱員皆分開聘用。

營運獨立

獨立行政職能

董事確認，本集團主要行政職能的負責人員在不依賴通達集團的支援下將由本集團直接聘用。此外，本集團的主要營業地點將位於與通達集團分開的地點，而後勤支援服務(包括但不限於)會計、公司秘書、合規、人力資源管理和信息科技服務將由本集團聘用具豐富經驗的團隊處理。因此，本集團於完成分拆事項後將在行政上獨立於通達集團。

與通達集團及關連人士的關係

獨立原料供應

鑒於跨國企業供應的原料質量優良，本集團和通達集團向提供多種化工產品和原料的共同供應商採購原料。截至2016年12月31日止三個年度及截至2017年8月31日止八個月，向重疊供應商採購的採購額佔通達集團總銷售成本(i)約6.6%、2.5%、3.5%及2.1%；及(ii)佔本集團總銷售成本12.6%、1.1%、1.9%及18.0%。雖然部分生產原料相同，但是為各類產品規格和特性而度身訂制的獨特原料組合，足以區別分拆業務與通達集團營運的各項餘下業務。本公司及通達集團擁有其各自的採購團隊，過往及日後與其各自的供應商(包括重疊的供應商)獨立及直接地磋商採購。

持續關連交易

於上市後，本集團將與通達集團進行若干交易，而該等交易將構成本公司的持續關連交易。本集團將向通達集團租賃香港辦事處。進一步詳情載於本文件「關連交易」一節。

經考慮香港辦事處租約對通達集團和本集團的性質及重要性後，董事認為，且保薦人同意(i)本集團根據香港辦事處租約租用的範圍與通達集團所擁有的物業可獨立區分；及(ii)租用香港辦事處乃用作於香港進行會計、公司秘書及合規等行政職能。因此，董事認為，香港辦事處租約將不會對本集團獨立營運造成重大影響，亦不會損害本集團和通達集團之間的業務劃分。

於2018年2月8日，本公司與通達之附屬公司通達集團國際訂立香港辦事處租約，據此，香港辦事處將按月租11,000港元出租予本公司，年期由上市日期至2020年12月31日。該香港辦事處租約按公平基礎磋商和訂立，而通達集團和本集團亦將遵守上市規則第14A章和所有適用規例和法規的相關規定，以保障通達集團和本集團各自少數股東的權益。

財政獨立

本集團擁有獨立的財務制度和財務團隊，負責本身的庫務職能。

於2017年8月31日，本集團結欠餘下集團的款項約43.8百萬港元，且餘下集團將代表本集團確認及支付上市開支約[編纂]港元。該等總結餘將於完成分拆事項前透過以45.0百萬港元撥充資本及由銀行借款償還餘下款項的方式結付。

與通達集團及關連人士的關係

此外，三間銀行向通達蘇州提供的三項信貸融資目前由通達提供擔保。於2017年12月31日，通達蘇州已經從融資提取的總金額約250.2百萬港元。對於通達就通達蘇州所用信貸融資提供的擔保，該等銀行已經原則上同意，且本公司已獲得書面確認，由通達提供的擔保將於完成分拆事項時解除，並以由通達蘇州提供的公司擔保取代，前提為(其中包括)分拆事項完成。董事預計，取得類似條款的銀行融資不會有任何困難，因此認為本集團在財政上不會依賴通達集團，並將會獨立於通達集團。

不競爭契據

控股股東已訂立以本公司(為其本身及作為本公司的附屬公司的受託人)為受益人的不競爭契據，據此，控股股東已向本公司(為其本身及代表本公司的附屬公司的利益)共同及個別地、不可撤回及無條件地承諾及契諾，其不會並將促使其緊密聯繫人(通達集團及本集團成員公司除外)不會於不競爭契據生效期間內自行或連同或代表任何人士、商號或企業，直接或間接進行與本集團現時及不時於中國及本集團提供有關商品及/或本集團任何成員公司不時從事業務的任何其他國家或司法管轄區從事之業務(包括但不限於手提電腦及平板電腦外殼製造業務，詳情載於或擬定於本文件)構成競爭或可能構成競爭之任何業務或於其中擁有權益或涉及或從事或收購或持有任何權利或權益或以其他方式參與(在各種情況下不論是否以股東、合夥人、主事人、代理、董事、僱員或其他身份及無論為利益、回報及其他)受限制業務。該不競爭承諾不適用於下列情況：

- (i) 於通達集團及本集團任何成員公司股份中擁有的任何權益；或
- (ii) 於其股份在認可證券交易所上市的公司(通達及本公司除外)之股份中擁有的權益，前提是：
 - (a) 該公司開展或從事的任何上文所述之受限制業務(及與之相關資產)佔該公司最近期經審核賬目所示的綜合收入或資產10%以下；或
 - (b) 控股股東及/或彼等各自的緊密聯繫人持有的股份總數合共不超過所述該公司該類別已發行股份的10%，而有關控股股東及/或彼等各自的緊密聯繫人並無權委任該公司的過半數董事，並在任何時候該公司須至少有另一名股東擁有該公司超過控股股東及彼等各自的緊密聯繫人合共持有的股份總數的股權；或

與通達集團及關連人士的關係

- (c) 控股股東及／或彼等各自的緊密聯繫人並無於該公司董事會擁有控制權。

不競爭契據於上市時生效並於下列較早發生者屆滿：

- (a) 股份終止於聯交所主板或其他認可證券交易所上市之日；或
- (b) 控股股東及其緊密聯繫人(個別或共同)不再直接或間接擁有本公司當時已發行股本總額30%或以上，或不再被視為控股股東且無權控制董事會之日或至少一名其他獨立股東(控股股東及其緊密聯繫人以外)持有股份超過控股股東及其緊密聯繫人共同持有者。

根據不競爭契據，各控股股東已承諾，倘各控股股東及／或其任何緊密聯繫人(通達集團及本集團成員公司除外)直接或間接獲提供或得悉有關上文所述之受限制業務的任何項目或新商機，其將(i)盡快於十個營業日內以書面知會本公司有關機會及提供本公司合理要求之資料，以便本公司能夠就有關機會作出知情評估；及(ii)盡最大努力促使有關機會按不遜於其及／或其緊密聯繫人(通達集團及本集團成員公司除外)獲提供者之條款提供予本公司。

全體董事(不包括於新商機中擁有權益及與本公司有利益衝突者)將檢討有關機會，並決定是否投資於有關機會。倘本集團於接獲控股股東之通知起計三十(30)個營業日內並無發出書面通知表示有意投資有關機會，或已發出書面通知表示放棄有關機會，則控股股東及／或其緊密聯繫人(通達集團及本集團成員公司除外)將獲准自行投資或參與有關機會。就上文所述之三十(30)個營業日期間而言，董事認為，該段期間足以讓本公司評估任何新商機。倘本公司需要更多時間評估有關機會，本公司可於上文所述之三十(30)個營業日期間內向控股股東發出書面通知，而控股股東同意將要約期延長至最多60個營業日。

與通達集團及關連人士的關係

向本公司作出的不出售承諾

[編纂]