

業 務

概覽

我們是一家以香港為基地的半導體及其他電子元件分銷商，主要從事數位存儲產品（包括記憶體及數據與雲端產品以及通用元件）的供應，以及提供免費的技術支援。我們的客戶主要為中國及香港TMT行業的市場參與者。

自於二零零五年開展業務以來，本集團專注於物色、採購、銷售及分銷由品牌上游製造商生產的優質電子元件，該等上游製造商可能不具備與大型下游製造商的直銷渠道，故彼等通常透過電子元件分銷商（如本集團）進行銷售。於往績記錄期間，本集團銷售的電子元件可分為三個類型，即(i)記憶體產品；(ii)數據與雲端產品；及(iii)通用元件。

下表載列於往績記錄期間本集團按不同類型產品的收益明細：

	二零一四 財政年度		二零一五 財政年度		二零一六 財政年度		二零一六 財政期間		二零一七 財政期間	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
記憶體產品	372,489	47.8	540,439	48.2	1,027,422	60.4	648,705	57.9	1,337,531	67.7
數據與雲端產品	237,411	30.4	480,394	42.8	553,734	32.5	390,039	34.8	407,268	20.6
通用元件	170,487	21.8	100,373	9.0	121,166	7.1	82,186	7.3	229,426	11.7
	<u>780,387</u>	<u>100</u>	<u>1,121,206</u>	<u>100</u>	<u>1,702,322</u>	<u>100</u>	<u>1,120,930</u>	<u>100</u>	<u>1,974,225</u>	<u>100</u>

(未經審核)

於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政期間，來自上市公司客戶（或其附屬公司）的總收益分別佔本集團總收益的約53.0%、60.0%、65.0%及63.8%。於二零一四財政年度及二零一五財政年度各年，我們收益中逾61%來自下游製造商，而於二零一六財政年度及二零一七財政期間，我們收益中逾81%來自下游製造商。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，總收益中分別約34.7%、51.2%、59.2%及60.8%來自下游製造商，彼等為上市公司或上市公司的附屬公司。我們供應的產品一般應用於企業級安全伺服器系統及日常生活所用電子產品（如多媒體電子及智能消費電子產品）的生產及組裝，可大體分為三個主要應用類別，即(i)多媒體設備；(ii)數據中心；及(iii)移動設備。多媒體設備及移動設備包括機頂盒、平板電腦、智能電話、智能電視、智能可穿戴等常用產品，而數據中心一般指企業級安全伺服器系統。

董事認為，我們成功的關鍵因素之一乃我們與供應商及客戶培養並建立密切關係的能力，同時把握中國及香港TMT行業的增長趨勢。於二零一七年，本集團擁有逾300名客戶（包括下游製造商及其他分銷商），及擁有逾45名供應商，（包括品牌上游製造商及其他分銷商，彼等並非特定上游製造商的授權分銷商）。於二零一六財政年度，我們總收益中約65%來自中國、香港、台灣、新加坡及美國的上市公司或上市公司的附屬公司。根據弗若斯特沙利文報告，在公司總收益的排名上，我們於中國及香港高度分散的電子元件分銷市場位列第19位，佔二零一六年市場份額約0.08%。

業 務

競爭優勢

董事相信，下列競爭優勢為我們取得成功的關鍵，並將為本集團的未來增長作出貢獻：

- (1) 本集團可向優質供應商靈活採購廣泛的產品組合，以快速應對不斷變化的市場需求，亦有能力把握TMT市場的增長趨勢。

根據弗若斯特沙利文報告，電子元件製造業所處的技術領域正快速發展。受電子產品需求持續變化，不斷追求更新更高級的功能所驅動，電子元件的生命週期通常較短。因此，我們的客戶頻繁向我們下達訂單。電子元件分銷商（如本集團）準確分析及確定市場需求，並據此及時調整產品組合及滿足需求變化至關重要。有鑒於此，我們密切監控我們的存貨水平，保持足夠的存貨水平，同時避免堆積陳舊存貨。我們擬為客戶保持約一個月的緩衝存貨。於往績記錄期間，本集團能夠維持相對較短的存貨週轉天數，於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度分別為約27.4天、18.8天及20.1天。存貨週轉天數減少使本集團可於瞬息萬變的市場中快速靈活應對有關產品的實際市場需求。

我們向供應商採購的產品通常用於企業級安全伺服器系統與日常生活所用的消費電子產品。我們的電子產品需求主要受到客戶的終端用戶需求所推動。董事認為，有能力向品牌電子元件供應商採購各類優質產品是我們成功的關鍵因素之一。除直接向若干頗具規模的下游製造商銷售外，中國的品牌上游製造商通常透過授權分銷商（如本集團）進行銷售。該等授權分銷商須具備大規模的客戶基礎、有能力提供技術支援予客戶以及具有良好的公司信譽。於最後實際可行日期，本集團為26個品牌上游製造商的授權分銷商。

於往績記錄期間，本集團銷售的主要產品包括記憶體產品、數據與雲端產品以及通用元件。我們的產品廣泛用於多媒體及移動設備，如智能手機（移動設備）、機頂盒（多媒體設備），以及企業級安全伺服器系統等數據中心。該等終端產品及物聯網的日益普及，加上雲端技術的廣泛應用，導致對該類產品的需求呈上升趨勢。董事相信，我們向品牌半導體或其他電子元件製造商所購的產品，從長遠來看將持續具有強勁的市場需求及實現較高的增長潛力。

業 務

(2) 我們勤力培育與主要客戶的長久客戶關係，同時客戶基礎持續增長，以把握中國TMT分部的增長勢頭

根據弗若斯特沙利文報告，電子元件分銷商及其工程團隊提供技術支援及現場應用支持，以令各類上游製造商製造的電子元件相互兼容，從而使下游製造商可在製造及組裝電子產品時嵌入不同來源的元件。同時，鑑於下游製造商的產品需求量巨大且於各自的電子產品市場佔有較大份額，故下游製造商通常為電子元件分銷商的重大及穩定的收益來源。我們認為，保持穩定及長期的業務關係可創造規模經濟，及交流、分銷及兼容有關的成本效益。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度，我們分別擁有220名、257名及338名客戶，我們的經常性客戶所產生的收益分別約為704.6百萬港元、842.1百萬港元及1,206.0百萬港元，分別佔本集團總收入約90.3%、75.1%及70.8%。該等卓越往績記錄表明我們有實力與客戶培養並維持融洽關係，得益於從選定供應商採購的廣泛類別的高質量產品及提供免費技術支援。由於我們逾70%的收入來自我們的經常性客戶，且客戶基礎數目持續增長，董事認為，我們已與主要客戶建立穩定及長期的業務關係，並從中受益。

根據弗若斯特沙利文報告，受全球範圍內電子產品日益增長的需求所推動，中國作為最大電子產品製造及消費國家之一，在電子元件銷售額方面經歷可觀增長。由於中國有大量下游製造商，其將產生較高的半導體及其他電子元件需求。基於各種原因，彼等不會輕易更換其供應商。於甄選供應商時會考慮眾多因素，包括供應商的產品組合、對最新科技的響應時間、提供技術支援的能力、分銷渠道以及產品及服務的定價等。一旦建立穩定的業務關係，客戶更換供應商須花費高昂成本及面臨巨大風險。於往績記錄期間，我們於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度向位於中國的客戶所作銷售分別約為447.0百萬港元、811.5百萬港元及1,297.6百萬港元，分別約佔我們整體收益57.3%、72.4%及76.2%。我們向香港客戶的銷售亦呈增長趨勢，董事認為，我們來自位於中國的客戶的收益增長趨勢表明本集團正在逐漸分配更多資源及人力至中國市場。董事認為，我們在擴展中國業務面臨巨大機遇。

業 務

(3) 我們擁有一支經驗豐富的工程團隊向我們的銷售團隊提供支援及與供應商及客戶維持合作關係

本集團擁有強大的內部工程團隊，有能力設計解決方案並將之與本集團的產品組合整合。

我們的工程團隊根據客戶的個別需求及規格，免費向彼等提供定製及獨有的解決方案及技術支援。客戶可選擇按單獨基準向本集團購買產品（如單一記憶體芯片），亦可按綜合基準（即將各類元件組裝為一件終端產品）購買產品（如企業級安全伺服器系統）。

概括而言，我們的工程團隊可提供一站式服務，包括現場應用工程（現場應用工程）支援、參考設計、協助固件修改、就元件組裝提供意見、於升級時或為客戶度身定製替換若干零件，以及售後維修及維護服務。

為加強與我們供應商及客戶的合作關係，我們的工程團隊不時與客戶參與供應商舉辦的培訓。董事認為，快速更新供應商產品知識加強了供應商、客戶及本集團的關係。

我們的工程團隊亦與我們的銷售及營銷團隊密切合作，以自新客戶獲取新銷售訂單或自我們的現有客戶獲取其他電子元件的銷售訂單。倘我們銷售及營銷團隊推廣的產品與其他元件（如主芯片）不相容，我們的工程團隊將聯絡相關元件的製造商，並配置參數以令推廣產品與相關元件兼容。詳情請參閱本文件「業務－現場應用工程（現場應用工程）支援」一節。

董事認為，我們的工程團隊在維持與我們的供應商及客戶的合作關係方面扮演重要角色，而設計過程對獲取新銷售訂單而言至關重要。

(4) 我們由一支對行業有豐富經驗的熟練管理團隊領導

本集團有一支經驗豐富及穩定的管理層團隊，於整個往績記錄期間，彼等刺激業務，並令銷售收益得到提升。

業 務

管理層團隊由我們的控股股東、執行董事兼行政總裁李先生領導。彼於中國及香港的半導體分銷行業擁有逾35年經驗。除李先生外，本集團的技術營銷經理黃創治先生及本集團的銷售總監伏曉東先生亦於電子及半導體行業擁有逾17年經驗。管理層團隊協力管理及領導本集團，透過選擇合適的產品線及擴大供應商及客戶基礎，令銷售營業額不斷上升。

我們的管理層亦對市場需求反映靈敏。我們的管理層強調產品多樣性及產品組合的靈活性。彼等會挑選於任何一時間點市場需求旺盛且增長潛力巨大的產品，隨著市場需求變動，我們的產品組合也相應作出調整。

董事認為，卓越管理層團隊的淵博知識及豐富經驗，加上富有經驗的工程團隊，成為本集團在日新月異的電子元件行業內的重大競爭優勢。

本集團的策略

為加強我們的供應商網絡及擴寬我們的產品組合，以及擴大於中國及香港作為半導體及電子元件分銷商的市場份額，我們擬透過實行下列策略達成其目標。

豐富我們的產品種類，擴大我們的市場份額，藉此擴大我們的客戶群

根據弗若斯特沙利文報告，就收益總額方面，於二零一六年，我們在中國及香港高度分散的電子元件分銷市場排名第19位，所佔市場份額約0.08%。此外，由於中國下游製造商數量龐大，對半導體與其他電子元件的需求巨大。換言之，分銷商（比如本集團）有較大機會於電子元件分銷行業內增加市場份額。

為增加我們在中國的行業市場份額，董事認為，擴大產品種類是必然之舉。因此，本集團力爭從現有供應商獲得新產品線的分銷權，尤其是成為中國以及其他擁有高科技行業的國家（如台灣，美國及南韓）的更多品牌上游製造商的授權分銷商，以配合及拓展業務發展。然而，獲批成為品牌上游製造商的授權分銷商之前，我們須通過品牌上游製造商的審批程序。據董事所知，規模較大的品牌上游製造商可能採取更為嚴格的審批程序，該等上游製造商授出信貸期限與信貸額度前，考慮有意分銷商的財務狀況亦屬正常。有關審批程序的詳情，請參閱本文件「業務－業務模式－審批程序」一節。

業 務

透過採納嚴謹的財務策略維持長期穩健的財務狀況

我們擬在業務營運中採取嚴謹的財務策略及維持穩健的財務狀況，且不會面臨相對較高的資本負債比率，從而實現長期可持續發展。董事相信，流動資金承擔的審慎財務管理可為股東帶來穩定的合理回報，同時確保長期持續增長。我們擬於[編纂]後兩個月內償還若干實際年利率介乎2.58%至4.18%的銀行借貸（基於二零一七年十一月三十日的實際利率及於二零一八年三月到期計算，並用作營運資金），其性質於本文件「財務資料-銀行借貸」一節詳述。鑒於本集團必須嚴重依賴短期借貸為所需的營運資金撥資，以應對業務的持續發展，故主要償還無抵押銀行借貸可令本集團更靈活地實施業務目標。於償還現有短期銀行借貸後，本集團將憑藉我們的[編纂]地位及更為穩健的財務狀況提升議價能力，以就利率及借貸條款進行磋商，並按更有利條款自金融機構獲得其他債務融資。有關靈活性將改善我們的狀況，以確保本集團的營運資金充足性，從而長遠上減少我們的財務負擔。

董事認為，資本負債比率的改善將進一步增強我們的企業形象及提升本集團持份者對財務狀況的信心。我們亦擬繼續積極管理貿易應收賬款及貿易應付賬款的流動性，以確保內部將產生充足現金流量，從而持續滿足營運資金需求。鑒於我們向客戶授予的信貸期通常比供應商向我們提供的信貸期更長，故供應商提供的信貸期長度及信貸額度對我們的營運及流動性至關重要。於往績記錄期間，授予五大客戶的信貸期通常為60天或以上，而五大供應商提供的信貸期通常僅為30天。有關本集團面臨的流動性風險的詳細分析，請參閱本文件「風險因素 — 我們向供應商付款的時間與我們自客戶收款可能不對應」。董事認為，倘本集團的財務表現及流動性於[編纂]後得以改善，現有供應商或新供應商將提供較長的信貸期及較高的信貸額度；從而縮小應付供應商款項及應收客戶款項之間的現金流量不匹配差距。

由於我們受限獲取長期融資資源及面臨資本負債比率相對較高的壓力，本集團過往對資本開支的長期計劃一直存在局限。董事認為，[編纂]後使用股權融資為我們的長期擴展計劃提供資金將較債務融資為更佳的選擇，原因為倘我們的股權基礎未獲同步擴大以支持我們的債務水平，則我們的流動資金風險及資產負債水平將必然增加。儘管當前利率較低，但概不保證低利率狀況將一直持續，董事認為，倘本集團的本金及利息付款增加，本集團的財務表現及流動資金或會受到不利影響。此外，由於債務融資可能會阻礙我們自供應商獲得更有利的信貸期及信貸額度，故長遠而言採用債務融資為我們的長期資本開支撥資並非理想之選。我們認為，鑒於資產負債比率較高的公司債務負擔相對繁重及流動資金及違約風險較高，因而財力不佳，故供應商或會優先考慮債務負擔較輕的公司。倘本集團繼續透過債務融資為其長期未

業 務

來計劃撥資，日後本集團的借貸成本可能會增加。由於我們已就長期融資(以長期銀行分期貸款形式，由於該貸款附有按要求償還條款，故分類為流動負債)抵押自有物業，倘我們獲得額外短期融資款項以籌備長期擴展計劃，其成本可能會對我們的流動資金帶來不利影響及加劇流動資金不匹配情況，從而限制我們靈活應對變幻莫測的市況。

此外，此舉亦將增強業內持份者(包括品牌上游製造商)對我們的財務狀況的信心，並進一步加強我們從其他品牌上游製造商(尤其是較大規模者)獲得授權分銷商地位的能力，以便我們豐富產品組合及擴大行業市場份額。

有關於[編纂]後獲得額外融資來源及增強企業形象及認可將令我們的財務狀況更為穩健的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂] — 進行[編纂]的理由」一節。

加強我們的研發實力

我們會繼續加強研發實力，致力開發現有的產品組合及潛在的新產品，以維持及提升我們作為中國及香港領先的電子元件分銷商的地位。為確保取得新產品線的分銷權，及實施我們擴大產品種類的戰略，繼而吸引更多商機，我們計劃於二零一八年第一季度新建一個產品開發部不時進行市場資訊研究、市場趨勢預測及開發新產品線，以及不時與本集團供應商合作。我們打算初步僱用四名員工，包括兩名研究分析員及兩名配套人員。

董事認為，擁有行業內最新市場資訊是令電子元件分銷商成功的主要因素之一。憑藉成立新產品開發部，我們將能夠指派專門人員專注於市場資訊、熱門電子產品中所用最新電子元件，緊跟行業趨勢及最新科技，以使我們能夠增強及拓闊我們的產品組合及於我們認為適當的時間向相關上游製造商申請授權分銷商身份。根據弗若斯特沙利文，對於在中國甄選授權分銷商，上游製造商通常有嚴格的標準。例如，技術能力及質量控制尤為關鍵，因為其與供應商的聲譽有緊密關係。其他甄選標準包括分銷商業務的地理覆蓋範圍、過往成功分銷類似產品的經驗以及於該市場的營運表現等。預期兩名分析員及兩名配套人員須擁有工程學學位及不少於五年行業經驗。在產品開發過程中，我們或須於市場上購買若干電子元件以建立自有開發平台。

業 務

加強銷售、營銷及技術支援以應對未來發展

我們深信，擁有豐富行業知識及經驗的強大員工隊伍有助本集團不斷取得成功。為維持我們的優質服務（包括我們的技術支援），並配合上述業務發展及擴張計劃，董事認為需要招聘更多員工，以確保維持全面高效的服務。除新設立的產品開發部增加人手外，我們初步計劃於二零一八年第二季度為香港及深圳的辦事處再招募14名員工，包括四名經驗豐富的財務人員及行政人員（預期需擁有會計學大學學位，並首選擁有自金融及／或分銷行業獲得的五年行政管理經驗及具備電子元件分銷知識者優先考慮）、四名工程師（擁有電器及／或網絡工程大學學位，並首選擁有最少五年相關經驗，具備數據與雲端中心設備集成及消費電子產品知識）、六名銷售及營銷人員（其擁有大學學位及最少五年電子工程經驗）。

我們將繼續為現有及新增員工提供內部培訓，並資助員工參與與本公司業務相關的外部培訓計劃。此外，我們會定期安排我們的員工，特別是我們的銷售及營銷人員參加我們供應商舉行的培訓，並參加本地與海外的貿易展覽會與展會，以增加我們的市場曝光率及聲譽。其亦可讓我們尋找新產品線加入我們的產品組合中。我們的員工於培訓及海外差旅期間的所有交通費用及住宿費用將由本集團承擔。

改善我們在香港的倉庫及辦事處

我們預計實施擴張計劃後需更大的存貨空間。因此，我們打算於二零一八年第二季度租用額外的倉庫以擴大在香港的倉庫，應付二零一八年第二季度業務擴張而導致的預期存貨增加。目前，我們的倉庫已接近飽和。董事認為，我們目前所用的倉庫不足以滿足未來營運需求，因此擬尋覓建築面積約4,000平方呎的一個額外倉庫。預期新設倉庫的租金約為每月68,000港元（經計及我們現有倉庫所在區域內相似物業的價格後釐定）。此外，我們計劃為香港辦事處改善辦公設備（例如電腦）及購買車輛以滿足業務擴張需求。約[編纂]港元估計將用於新增倉庫租賃付款；約[編纂]港元估計將用於新增倉庫的翻新、傢俱及裝置；及約[編纂]港元將用於提升我們的辦公設備及購買汽車。

業 務

安裝企業資源規劃系統及營運所需輔助軟件

董事認為，信息系統是支持業務擴展及內部控制的重要環節。我們辦事處當前的系統最初於二零零六年安裝。隨著業務擴張帶來的預期存貨增加，我們計劃安裝一個集中的企業資源規劃系統，以支持我們於中國及香港兩地的營運，從而改善銷售與存貨管理。我們堅信，企業資源規劃系統有助我們更高效地評估關於我們的庫存水平與庫存流動的每日數據，向我們提供有關存貨變動的資料，以優化存貨與銷售計劃。此外，為支援我們的業務擴展，我們計劃購買輔助軟件，如為我們的一線銷售人員購買雲端數據分析軟件，以利用我們的庫存及銷售數據進行更詳細的銷售及營銷分析。我們亦將升級一般辦公軟件及電郵交換軟件，以令我們以有效的方式維持運營。

約[編纂]港元估計用於安裝企業資源規劃系統及約[編纂]港元估計用於購買支持軟件。預計企業資源規劃系統及其他支持軟件將於二零一八年第二季度安裝。

於北京及成都新設辦事處

根據弗若斯特沙利文報告，基於中國作為全球領先的電子產品製造市場，預期將維持上升趨勢，就本集團的收益增長而言，將支持本集團的財務表現。因此，董事認為，於中國增設辦事處至關重要。

我們計劃分別在北京及成都設立一個辦事處，此舉符合我們於中國擴大銷售及技術支援的業務策略。我們一直接觸潛在客戶，包括位於北京的多家領先電信及互聯網服務供應商。我們認為於北京設立辦事處有助我們把握更多商機。此外，隨著策略地段（如成都工業園）下游製造商數目日益增加，我們亦計劃擴大於成都及其周邊區域的銷售網絡及技術支援。

購買新辦公物業作為深圳總部

鑒於深圳的辦公室物業的一般租賃開支持續增加，董事認為，長遠而言，我們購買自有辦公物業作為中國總部具有戰略利益且經濟實惠。

本集團於深圳的現有兩個辦事處均為租賃物業，其中一處租賃自李先生，且租賃安排被視作完全豁免持續關連交易。詳情請參閱本文件「持續關連交易」一節。該兩處租賃物業面積分別為385.52平方米及246平方米。隨著本集團擴張，該兩處物業將不足以容納我們的員工。

業 務

本集團擬於深圳福田區購買一個辦公室物業作為中國總部。辦公物業的面積預期約為800平方米，估計其足以容納額外IT設備及兩至三間會議室。我們不僅可將所有員工整合在一個辦公單位，且部分新物業亦可作為庫存倉庫。董事認為，持有自有物業作為中國總部亦將有利於本集團取得大型供應商的授權分銷商資格，這是基於董事認為，就該等大型供應商而言，倘其潛在客戶能夠證明其於相關區域發展成熟（包括考慮其所持有的物業數目），則更易獲授更高的信貸等級，符合上述本集團的策略。

考慮到深圳福田區的市況後，我們估計本集團將收購的新辦公室物業的售價約為48.0百萬港元。董事估計，計及市況後，類似物業的估計租金將介乎每月200,000港元至250,000港元。基於估計年折舊值約1.6百萬港元（類似物業的未使用年期（假設30年）的剩餘價值估計為48.0百萬港元），較估計年租2.4百萬港元（200,000港元×12個月）而言，本集團將節省不少於30.0%。

本集團估計，[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元將用於二零一八年第三季度購買及設置新辦公處所作為深圳總部，其中約[編纂]港元將用於結付新辦公室物業（預期將位於深圳福田區，建築面積約為800平方米）的售價的約[編纂]%（售價結餘將以內部資源撥付），及約[編纂]港元將用於新辦公室物業的翻新及為新辦公室物業購置新傢俱及裝置、辦公設備以及車輛。

預期我們於二零一七財政年度及二零一八財政年度的預期資本開支將分別為零及57.4百萬港元，預期其中約[編纂]%將以[編纂]項下所籌得的[編纂]撥付，而餘下則由內部資源撥付。倘有必要，我們可能考慮使用債務融資（如按揭貸款）為我們的預期資本開支撥資。根據我們令人信納的信貸記錄、我們與銀行的關係及我們主要客戶的良好信用狀況，及尤其是，我們逾十年來獲多間銀行授予銀行融資，且信貸額度逐年提升，董事預見，於必要時償還／重續到期的銀行借貸將不會存在任何困難。董事確認，於最後實際可行日期，除[編纂]外，本公司並無任何外部融資計劃。

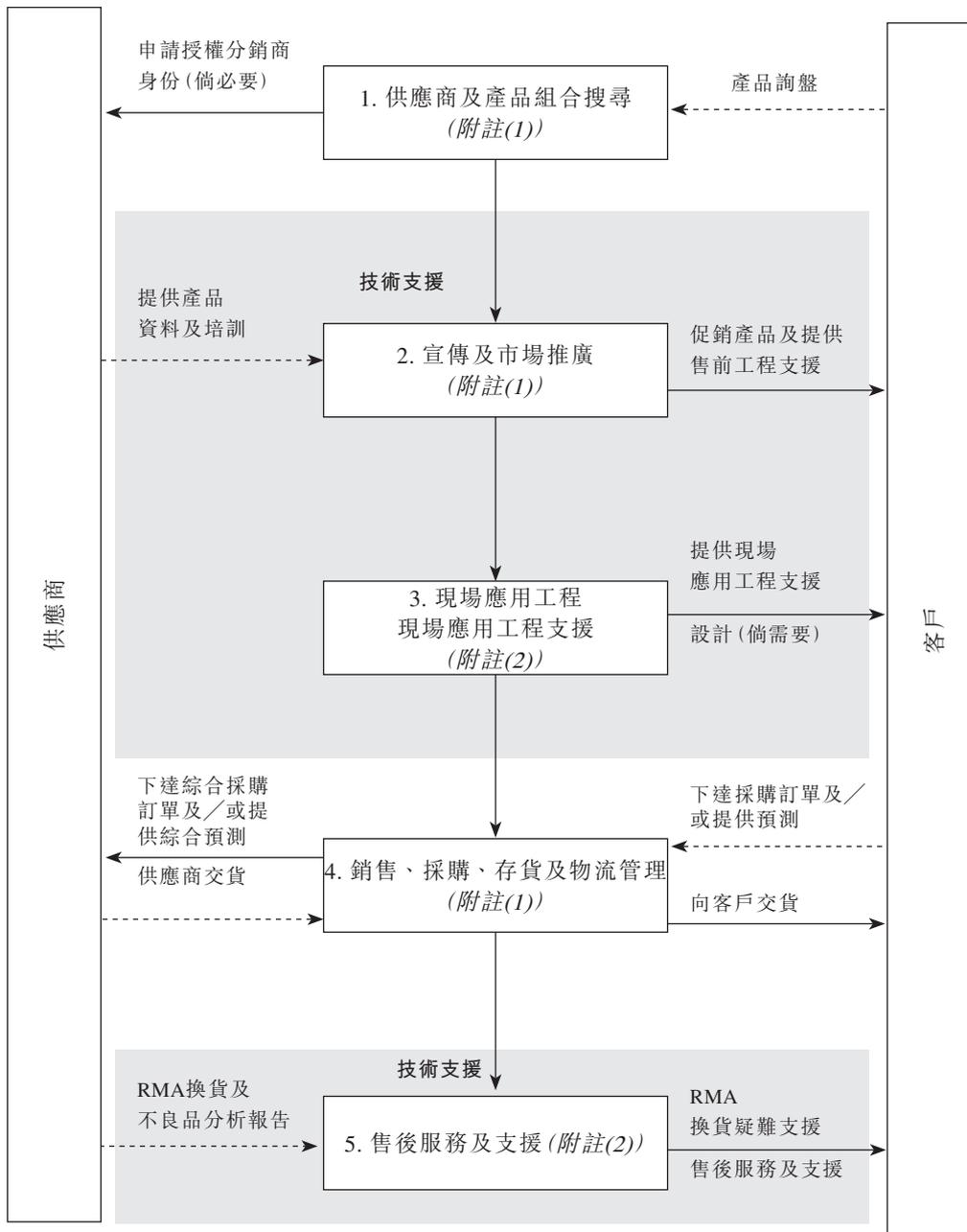
為實施我們的策略[編纂]

為實施上述策略而動用[編纂][編纂]作擬定[編纂]的詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

業務模式

適用於所有營運附屬公司（即AVT International、振啟及深圳麗斯高）的本集團的業務流程載列如下：



—— 實線指本集團進行的程序及發揮的職能。

----- 虛線指客戶/供應商進行的程序及發揮的職能。

業 務

附註：

- (1) 倘採購訂單於香港作出，則我們的產品僅交付至香港。倘採購訂單於中國作出，則我們的產品僅於中國交付。我們的主要業務流程包括供應商及產品組合搜尋、宣傳及市場推廣以及銷售、採購、存貨及物流管理，由地區附屬公司處理，按客戶採購訂單的指示及指定的方式進行銷售。我們與客戶（包括我們的大多數中國客戶）的絕大多數交易乃由我們的香港附屬公司透過獨立代理商或代理人於香港進行及結算。
- (2) 我們的工程師需要協助我們在中國及香港的客戶（視員工配置情況而定）。

(1) 供應商及產品組合搜尋

(a) 我們現有客戶或新客戶作出查詢

我們可能收到現有客戶或新客戶對其產品適用元件的查詢。倘我們為所需元件的授權分銷商，我們將與現有客戶或新客戶磋商訂單的條款及價格。倘我們並非所需元件的授權分銷商，本集團可能接洽及向有關製造商或其他分銷商採購所需元件，前提是訂單的盈利能力及條款有利於本集團。倘我們預計申請成為該等上游製造商的授權經銷商或尋求其他分銷商提供所要求的產品可能需花費大量時間及成本，則我們或會減少該客戶的要求。有關申請成為授權分銷商的詳情，請參閱本文件「業務一審批程序」一節。

(b) 供應商挑選

於選擇及物色潛在供應商時，我們將考慮若干因素，包括(i)供應商的認證資料，例如其背景、生產設施及商譽；(ii)其所製造產品的特性及質量；(iii)產品的現有及預測市場需求；及(iv)提供予本集團的價格及支付條款，及(v)技術能力。

(c) 審批程序

一般而言，品牌上游製造商已就授予授權分銷商身份實施審批程序。於獲批准為該等品牌上游製造商的授權分銷商前，有意分銷商須通過該等品牌上游製造商實施的審批程序。有意分銷商須向該等品牌上游製造商提交其財務報告、從業時間、員工及工程師數目。所需文件因製造商不同而存在差別。據董事所深知，大規模品牌上游製造商可能實施更加嚴格的審批程序。正常情況下，審批程序一般需要三至四周，視乎製造商的標準而定。

業 務

本集團若干供應商（主要為品牌上游製造商）於向本集團供應產品前，要求簽署供應協議。供應協議一經簽署，其合作期限一般為六個月，如果雙方並未發出任何書面通知，供應協議通常在合約期滿後會自動重續或延長，直至訂約方同意終止為止。授權分銷商身份通常基於年度基準授出，或並無明確期限，直至雙方共同終止合作。於最後實際可行日期，我們為26名品牌上游製造商的授權分銷商。

(2) 促銷與營銷

本集團於中國及香港兩地僱用富有經驗的銷售人員。於最後實際可行日期，我們主要位於中國的銷售及營銷團隊包括55名成員。我們的銷售團隊負責聯繫客戶及處理現有客戶查詢以及潛在客戶的生產及技術問題。銷售團隊的若干僱員具備工程背景與技術知識，彼等與客戶密切聯繫，了解客戶的要求並根據客戶及生產需求有效達致其規定。本集團向銷售人員分配銷售目標。作為激勵措施，會根據彼等的個人表現提供銷售佣金及／或花紅。

我們的銷售團隊每週或每兩週拜訪我們的供應商與客戶，以推銷我們的新產品及評估我們的現有產品。拜訪中，彼等會與客戶討論現有物流及產品是否良好，並介紹新產品。

本集團並不推行任何直接廣告活動。營銷策略之一，是經常派遣銷售及營銷人員參加本地及海外舉辦的各類電子展示會及貿易展覽會，與潛在客戶及供應商進行交流。於貿易展覽會中，本集團可積極向潛在供應商採購新產品，同時向潛在客戶推銷本集團的產品及技術支援服務。同樣地，本集團亦參與行業貿易協會（即香港電子業商會），在其中尋找新客戶。董事認為，參加上述展示會及貿易展覽會以及成為香港電子商業會會員可使本集團從尋找新供應商及客戶方面受惠及屬本集團的一項重要市場推廣方法。

必要時，我們的銷售及營銷團隊將要求工程團隊提供協助，以協助招攬客戶。我們於售前至售後階段免費提供技術支援。售前應用工程支持服務包括就電子元件的兼容性及配置、設計、安裝方法向客戶提供意見，以及與上游製造商及／或下游製造商進行溝通對配置進行微調。

本集團的營銷工作亦專注於透過董事及銷售代表的個人網絡瞭解客戶需求。

業 務

本集團不時收到現有客戶及供應商的業務轉介。與我們現有客戶的持續業務交易令本集團得以瞭解其客戶的需求及產品開發。當客戶的新產品尚在規劃階段，本集團的工程團隊會與客戶接洽，討論新產品的可用性及本集團支持其新產品的可行性。這一方式對本集團自現有客戶取得新業務有利。有時，潛在客戶可就產品及服務需求直接與上游製造商接洽。在此種情況下，製造商可向本集團轉介業務。由於工程團隊能夠解決各種技術支援問題，對於要求特定技術支援服務的客戶而言，供應商可直接向本集團轉介訂單。

取得預審批產品身份

為推銷我們購買的產品，我們的銷售及營銷團隊將在我們工程團隊的協助下就我們所推銷的元件取得預審批產品身份。部分主要電子元件(如終端產品所使用的主芯片)通常擁有配套元件(如記憶體產品)預審批產品清單乃屬行業慣例。倘我們預計元件的未來需求殷切，則我們的銷售及營銷團隊將聯絡上游製造商，並申請相關元件的預審批產品身份。

據董事所深知，在審批過程中，該等上游製造商將計及(i)將使用配套元件製造的終端產品；(ii)配套元件的可靠性及聲譽；(iii)配套元件的預測需求；(iv)分銷商的背景(包括財務及業務狀況)及能力(包括解決技術問題的能力)。一般而言，審批過程須花費約兩週至四週，在若干例外情況下，可達至數月。審批過程時間視乎各家製造商不同而各有異，這取決於相關配套元件的複雜性及製造商的標準。

(3) 現場應用工程(現場應用工程)支援

於最後實際可行日期，我們有11名工程師，主要位於中國。我們工程師則主要負責向客戶提供現場或場外技術支援。一般而言，客戶會以電郵及致電方式尋求我們的協助以獲得初步技術支援。

我們的工程團隊亦將與客戶的工程師密切合作，以制訂綜合設計解決方案及製作工作產品原型。我們的工程團隊其後將協助客戶在提供工程支持的一般過程中解決我們產品於產品原型測試期間所發生的一切技術問題。這一過程被稱為「設計」。

業 務

於完成設計過程後，我們的工程團隊可協助客戶製作少量嵌入我們產品的試運行終端產品。測試期間可能會產生若干問題(例如軟件不兼容)，在該情況下，我們的工程團隊將發揮作用，調整有關參數以糾正錯誤。這一測試過程通常持續約三週。該測試過程亦會涉及供應商的工程師，因而該測試過程被認為屬本集團所提供售後服務的一部分。一般而言，從設計至大規模生產需要約四個月時間。

(4) 銷售及採購

採購程序

隨著本集團提供的上述銷售與營銷活動以及技術支援，我們的客戶詢價時通常會提供目標價格。我們的銷售團隊將詢價要求遞交至我們的行政部門的客戶服務團隊，以檢查我們現有的庫存水平，並向相應的供應商取得報價。其後，我們的銷售團隊將向客戶提交經我們的銷售與營銷部產品經理所批准的報價。我們的報價通常基於我們的估計成本加上加成而釐定，通常會列出詳細的產品規格與交貨時間。詳情請參閱本文件「業務—定價政策」一節。我們的產品經理將負責與供應商磋商付款條款。我們的報價通常自作出之日起計30日內有效。協定價格與其他條款後，倘客戶根據協定的報價作出採購訂單，本集團將隨後與供應商作出訂單。客戶簽署採購訂單後我們確認收到客戶的採購訂單。一般而言，我們收到客戶的採購訂單後再進行採購，亦會根據我們對市場需求及生產週期的預期對客戶經常訂購的產品作出採購。

在本集團收到客戶的採購訂單後，我們的產品經理將審閱訂單詳情，包括零件編號、數量、交付日期、運輸地點、付款條款、最低訂購數量及物流安排等。

我們行政部門的客服人員負責根據客戶的採購訂單向我們供應商下達訂單，並就產品交付的物流情況與供應商溝通。產品經理檢查倉庫的現有的庫存水平後會與客服人員溝通，以便彼等整合資料並起草將向相應供應商發出的採購訂單。為更好地監控本集團的採購，我們的所有採購訂單表格均會預先編號並受採購訂單登記部門控制。高級管理層批准後，產品經理將負責就交貨安排與供應商聯絡。一般而言，交貨時間因產品不同而各有不同，介乎一個星期至十九個星期，視乎製造商的存貨水平而定。交付安排因應供應商不同而不同。部分供應商直接向本集團運送產品，而部分則要求本集團於彼等的倉庫(通常位於香港境外)提貨。本集團將安排聲譽良好的貨運代理於香港境外的倉庫提貨。我們維持充足的保單，以防範我們的產品在運輸過程中遭受有形損失及／或損壞的風險。

業 務

我們的供應商交貨後，本集團將按各項目發貨，以便及時向客戶交付產品。

本集團不時收到若干客戶有關彼等可能於下一季度或未來數月所作訂單的採購計劃預測。不時綜合其預測並經高級管理層進行評估後，我們的客服人員將綜合預測轉交至供應商，以便利其生產計劃，並告知我們其估計生產週期與產能。

客戶的產品測試流程

除客戶或潛在客戶施加的審批程序外，一般而言，該等客戶已就所訂購產品實施測試程序。在向本集團批量採購之前，本集團客戶可進行試行，以確保本集團將供應的產品可靠及穩定。測試過程通常持續一至兩個月。

(5) 存貨及物流管理

視乎客戶所下達的採購訂單，我們的產品可按以下方式付運：(i)我們的供應商可將產品交付至我們所提供的指定地址，該地址通常為我們客戶的地址；或(ii)我們的客戶可直接從我們供應商的倉庫提貨。不論付運方式如何，產品將按採購訂單所載的交貨日期準備就緒。

(6) 售後服務與支援

售後技術支援服務包括軟件升級、元件置換及緊急支援。工程團隊亦會不時與其供應商的技術團隊緊密合作，以解決客戶所提出的問題，尤其是在本集團並無特定產品源代碼的情況下。一般而言，我們於交貨日期六個月後無需向客戶提供技術支援，除非產品處於故障狀態及需要花費大量功夫以解決問題。

我們為客戶提供RMA服務，包括提供故障排除支援、更換缺陷產品及提供故障分析報告。董事認為，是否提供RMA服務乃客戶核准供應商時將考慮的因素之一。詳情請參閱本文件「業務－客戶的審批流程」分節。

業 務

振啟

振啟為Data Star的全資附屬公司，而Data Star分別由本集團與白先生擁有72%及28%的權益。振啟的業務為供應記憶體產品（僅向供應商H採購）。於最後實際可行日期，我們分配10名銷售及行政人員與3名工程師，彼等僅負責供應商H提供的記憶體產品的銷售、營銷及技術問題。振啟的業務流程類似於本集團。倘預期其他品牌更適合於我們的客戶，該等客戶將由本集團的其他銷售人員及／或工程師處理。除員工成本配置外，所有其他營運開支（如辦事處及倉庫成本）亦將於振啟入賬。

振啟的客戶主要為其銷售團隊獲取的下游製造商。其部分客戶亦為本集團的客戶（如客戶F及客戶J），但振啟與本集團其他附屬公司之間並無重疊的品牌產品。振啟主要負責銷售及營銷供應商H提供的記憶體產品，而本集團負責其他品牌的所有產品。

供應商A於二零一零年成為本集團其中一家供應商時，李先生與白先生於其時相識。白先生於二零一六年辭任於供應商A的職務，由於李先生參與本行業時日久遠，且本集團在機頂盒及智能電視市場具備強大優勢，白先生與李先生接洽，探討於電子元件銷售領域進行商業合作。就李先生所知，白先生一直與供應商H維持良好關係，且供應商H有意進入中國機頂盒市場及智能電視市場，以擴大其市場份額。因此，李先生與白先生決定開展商業合作，設立振啟，並僅向供應商H採購記憶體產品。於最後實際可行日期，白先生及本集團分別透過Data Star投資振啟約616,000美元及1,584,000美元。

除所披露者外，白先生與供應商A及供應商H並無其他業務關係。

業 務

產品

我們是一家位於香港的半導體及其他電子元件分銷商。我們提供的電子元件可大致分為三大類：(i)記憶體產品；(ii)數據與雲端產品；及(iii)通用元件。

下表載列往績記錄期間按不同類別劃分的本集團產品的收益明細：

	二零一四 財政年度		二零一五 財政年度		二零一六 財政年度		二零一六 財政期間		二零一七 財政期間	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審核)	%	千港元	%
記憶體										
—多媒體設備	352,430	45.2	426,299	38.0	675,110	39.7	447,680	40.0	944,157	47.8
—移動設備	20,059	2.6	114,140	10.2	352,312	20.7	201,025	17.9	393,374	19.9
小計	<u>372,489</u>	<u>47.8</u>	<u>540,439</u>	<u>48.2</u>	<u>1,027,422</u>	<u>60.4</u>	<u>648,705</u>	<u>57.9</u>	<u>1,337,531</u>	<u>67.7</u>
數據與雲端產品										
—數據中心	237,411	30.4	480,394	42.8	553,734	32.5	390,039	34.8	407,268	20.6
小計	<u>237,411</u>	<u>30.4</u>	<u>480,394</u>	<u>42.8</u>	<u>553,734</u>	<u>32.5</u>	<u>390,039</u>	<u>34.8</u>	<u>407,268</u>	<u>20.6</u>
通用元件										
—多媒體設備	131,474	16.8	78,929	7.1	78,311	4.6	47,910	4.3	197,745	10.0
—數據中心	-	-	185	0.0	7	0.0	5	0.0	-	-
—移動設備	39,013	5.0	21,259	1.9	42,848	2.5	34,271	3.0	31,681	1.7
小計	<u>170,487</u>	<u>21.8</u>	<u>100,373</u>	<u>9.0</u>	<u>121,166</u>	<u>7.1</u>	<u>82,186</u>	<u>7.3</u>	<u>229,426</u>	<u>11.7</u>
總收益	<u>780,387</u>	<u>100</u>	<u>1,121,206</u>	<u>100</u>	<u>1,702,322</u>	<u>100</u>	<u>1,120,930</u>	<u>100</u>	<u>1,974,225</u>	<u>100</u>

董事認為，對我們電子產品的需求受我們客戶的終端用戶消費品需求的推動，該等產品的生命週期一般較短，受制於快速變化的趨勢及新技術，因此，我們的客戶須頻繁進行採購。根據弗若斯特沙利文報告，產品生命週期指從開始、整個工程設計及製造過程，到所製造產品發揮用途及被處置的整個過程。其與產品使用壽命不同，後者指產品從完成生產到完全折舊且不再被使用的使用壽命。一般而言，電子元件的生命週期如下：製造商採購材料，之後加工成電子元件。於包裝後，產品透過分銷商所提供的服務出售予下游製造商。有關電子元件被應用於各種電子產品，而該等電子產品之後將會售予終端用戶。部分電子元件在使用期間需定期進行維護或升級，以滿足用戶的需求。電子元件在有關元件或整個電子產品被替換時處置。本集團產品類別的範圍、產品壽命及產品使用週期的概述如下：

業 務

(A) 記憶體產品

記憶體電子元件主要指由數以百萬可存儲數據或可用於處理代碼的晶體管組成的集成電路。就用戶界面反應時間以及大容量儲存視頻、影像及文件內容的便利程度而言，記憶體對用戶體驗產生重大影響。記憶體產品廣泛應用於多媒體及移動設備，且通常貼附在主板上並成為其一部分。

本集團供應DDR SDRAM、LPDDR、PSRAM、MMC、MCP、eMCP及閃存等記憶體產品。於往績記錄期間，本集團提供的記憶體產品的售價介乎約0.5港元（多媒體設備所用的EEPROM）至212.2港元（移動設備所用的eMMC）。

根據弗若斯特沙利文報告，記憶體產品在耗損前的使用壽命通常約為5至7年。電子產品中所用記憶體產品一般無需定期維護或升級，且不可由個人用戶單獨拆卸或替換。因此，記憶體產品的生命週期在應用該等元件的電子產品被處置或替換時完結。電子產品的特定影響可說明如下：

- 隨著科技快速發展，多媒體及移動電子設備不斷加入新功能。因此，消費者更頻繁地更換彼等的電子產品，尤其是手機。大多數電子產品品牌均會每年推出若干新產品，該等產品的性能得到優化並加入新功能。電子產品的生命週期縮短刺激了記憶體產品的需求。
- 手機及平板電腦等電子產品的軟件系統功能日益強大且完善，需要更大的存儲空間及更快的數據讀寫速度。在現有情況下，該等電子產品一般會在使用兩至三年後反應變慢，甚或未能兼容最新軟件系統。

(B) 數據與雲端產品

數據與雲端產品主要運用於企業級安全伺服器系統等數據中心。該等元件包括各類集成電路及電子配件，如大容量存儲器、網絡及伺服器元件。我們的數據與雲端產品主要用於企業級雲端存儲系統。我們提供伺服器及具有RAID的存儲系統所使用的已完全組裝及大體上已組裝的硬件，以迎合客戶的獨特要求及規格。我們的數據與雲端產品能夠獨立運用於伺服器及大容量存儲系統，亦可用於整合伺服器與大容量存儲系統及其他外部設備。

我們供應的數據與雲端產品包括RAID控制卡、NIC卡、控制器IC、PCI express交換芯片、網絡處理器等。於往績記錄期間，本集團提供的數據與雲端產品的售價介乎約12.6港元（獨立網絡集成電路）至227,497.0港元（企業級安全伺服器及存儲系統）。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，一般而言，數據中心的使用壽命約為7至10年。然而，數據中心特定元件的生命週期遠遠短於其使用壽命。造成上述情況有多個原因，如使用過程中需進行定期檢查及維護，並將產生一定成本。維護工作由服務供應商或電子元件分銷商的工程團隊進行。特定元件將以全新或更先進的元件替換，以確保表現令人滿意。此外，隨著使用頻率增加及存儲數據增加，可能需要進行額外的伺服器及系統升級，以擴大存儲空間及令系統流暢運行。在此情況下，需要分銷商提供更多電子元件及服務。

(C) 通用元件

通用元件乃所有其他電子元件的統稱。其中若干用於具有龐大而穩定的市場需求的傳統電子產品，彼等可被稱為傳統電子元件。例如，用於標清機頂盒及DVD播放機的主芯片、用於各種電子產品的傳統電源集成電路等。若干電子元件則用於移動設備等新產品，其市場需求一般會不斷上升。該等元件被稱為高增長電子元件。該等元件的例子包括觸摸傳感器、快速充電集成電路及高清機頂盒主芯片。本集團亦供應適用於移動及多媒體設備的通用元件，包括開關、連接器、無源元件、主芯片、傳感器、功率半導體、模擬至數字轉換器等。於往績記錄期間，本集團提供的通用元件的售價介乎0.1港元（移動設備所用開關）至5,000.0港元（高清機頂盒開發平台）。

根據弗若斯特沙利文報告，傳統元件的使用壽命一般約為7至9年，其壽命週期於電子產品被處置時結束。然而，由於傳統電子產品的功能升級及提升頻率不及新電子產品，故彼等所使用的傳統元件的壽命週期更接近其使用壽命結束。生命週期一般約為3至6年。由於技術較新且使用頻率較高，高增長元件的使用壽命通常比傳統產品更短，通常約為4至6年。然而，由於該等元件通常會用於新電子產品中，該等產品會隨著技術發展及客戶瞬息萬變的需求更新及很快便會過時。新電子產品及高增長元件的生命週期僅約為2至3年。

按產品的應用分析

我們的產品通常用於企業級安全伺服器系統與日常生活所用的電子產品（如多媒體電子產品及智能消費電子產品）的生產和組裝。可大體分為三個主要應用類別，即(i)多媒體設備；(ii)數據中心；及／或(iii)移動設備。

業 務

(1) 多媒體設備應用

多媒體設備由不同媒體混合組成，以能夠處理極為多樣的數據類型（如音頻、視頻、動畫、影像及圖形）為特色。多媒體設備的類型包括機頂盒、智能電視、藍光播放器、虛擬現實設備、數碼攝像機及遊戲機等。該等設備越來越廣泛用於教育、商業、娛樂及通訊等領域。

根據弗若斯特沙利文報告，多媒體設備的市場走勢預期呈正面發展態勢。詳情請參閱本文件「行業概覽—多媒體設備」一節。因此，本集團預期該等終端產品的需求將會增長，進而促使本集團更加專注應用於多媒體設備分部的產品。

(2) 數據中心應用

數據中心指銀行及電信營運商等在日常營運中需要以電子方式處理及保存大量信息的大型企業所需要的龐大容量二級存儲，因而產生對可靠、高安全性及大容量存儲設施的需求。

隨著雲端技術的興起以及存儲與使用大量數據成為必要，數據中心分部預期將高速發展。詳情請參閱本文件「行業概覽—數據中心」一節。由於雲端技術廣泛運用於各行各業，對雲端技術相關產品的需求將勢必增加。

(3) 移動設備應用

移動設備指便攜式計算設備，如智能手機、平板電腦及智能可穿戴產品，在當今時代被廣泛使用。由於該等移動設備的設計便攜，其攜帶的零部件設計緊湊且體積較小。本集團供應如eMMC、MMC、eMCP、MCP等記憶體產品，十分適合該等設備。

根據弗若斯特沙利文報告，更多功能多樣的可穿戴設備將會湧現。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節所載「移動設備」一段。本集團預期移動設備分部相關電子元件的需求將會增長，這與該分部的市場趨勢相符。

質量保修

本集團本身並不就其產品提供任何保修。保修通常由上游製造商提供，且保修的條款及條件以及售後服務取決於上游製造商的政策。視乎上游製造商的產品類型及條件，產品保修及／或保險期平均可持續一年至最多三年。

業 務

作為替代措施，本集團向其客戶提供RMA服務。RMA服務指本集團就更換有缺陷或受損元件聯絡上游製造商時向客戶提供的配套協助。

上游製造商之間的RMA政策條款各有不同。對於更換的產品並無固定或書面時間表。免費更換元件須經上游製造商根據具體情況批准。倘產品受損由本集團客戶造成，則上游製造商可拒絕更換產品。

根據RMA政策退回的產品對本集團的賬目概無影響。

定價政策

本集團通常按成本加成基準釐定價格。我們一般都會考慮各種因素，如(i)當前市場供需、(ii)類似產品的市場價格、(iii)數量及指定交付時間、(iv)信貸條款、(v)與客戶的關係、(vi)客戶要求的技術支援範圍以及售後服務等。成本加成模式涉及計算本集團的銷售成本、整體管理費用、財務成本及營運開支。無論如何，本集團透過提高我們售予客戶的產品的售價將採購成本的增幅轉移至終端客戶，然而，我們產品的售價最終根據市場供求而釐定。

通常而言，倘我們訂單的數量及規模達致上游製造商指定的水平，則上游製造商會給予我們較低的單價。當上游製造商給予我們的價格發生波動時，我們將相應調整價格。我們的策略亦專注於向市場需求更大的品牌上游製造商物色及採購產品，並以更高的價格銷售產品及產生更高的利潤率。我們的售價一般受到不受我們控制的上游製造商定價的影響，我們無法轉嫁予客戶的電子元件採購價出現波動，將對我們的利潤率及盈利能力造成不利影響。因此，我們的產品在市場上的競爭力可能下降，從而導致我們的利潤率降低。因此，我們的經營業績受到上游製造商的間接影響。

我們於往績記錄期間倚賴若干主要客戶。我們電子產品的需求一般會波動不定，電子產品及元件的市價受市場需求變動的影響，則不受本集團控制。我們來自主要客戶的採購訂單出現任何大幅減少，或主要客戶與我們終止業務關係，均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。尤其是，我們的業務擴張及收益一直持續增長，且我們預期會繼續受中國電子元件市場快速增長的推動。我們的產品銷售一般涉及與客戶的一系列磋商條款，包括價格與支付條款。本集團訂有客戶信貸評級的標準程序及書面政策。一般而言，新客戶(身為上市公司及大型公司的客戶除外)不大可能被授予信貸期且須提前付款，而這可能會影響我們的售價及利潤率。由於電子元件產品的生命週期通常較短，其發展趨勢與新技術日新月異，我們所持存貨

業 務

面臨不時過時的風險並可能成為剩餘產品。倘我們的存貨已成為滯銷及／或陳舊物品，我們銷售該等存貨可能會產生相對較低的利潤率或蒙受損失。倘售價大幅下降，本集團可能蒙受銷售虧損及存貨價值下跌，而本集團的財務表現可能受到不利影響。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－利潤率微薄可能影響我們的業務模式的可持續性」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，目前中國電子元件市場包括大型國際分銷商及大量國內企業。為於該激烈的競爭中謀得生存及發展，許多分銷商採納低利潤策略贏得客戶。此外，由於下游製造商之間的競爭亦在加劇，終端產品的售價一直下跌，進而削弱電子元件分銷商的利潤率。

本集團一般透過採納成本加成定價模式保持毛利率水平。儘管本集團的利潤率易受採購成本及其他因素變動的影響，但我們的毛利率於往績記錄期間介乎約4.6%至5.5%，保持相對穩定。

盈利能力策略及措施

本集團產生收益及實現盈利的能力將取決於現有業務及產品的表現，以及能否成功實施未來業務策略。我們銷售的盈利能力取決於產品客戶組合及我們向彼等出售的產品定價。董事認為，除上述成本加成定價的政策外，本集團電子元件分銷業務的利潤率微薄，這與行業常態相符。

自業務開展以來，本集團採用薄利多銷的業務策略，該策略經證實可持續維持本集團業務營運及不時把握市場增長趨勢。儘管我們的純利率於往績記錄期間介乎約1.4%至2.6%，保持相對穩定，但本集團展示出持續推動銷量的能力，從而導致我們的除稅後純利持續增長，於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度以及二零一六財政期間及二零一七財政期間分別約為11.3百萬港元、24.5百萬港元、44.8百萬港元及26.0百萬港元及33.8百萬港元。有關我們於整個往績記錄期間的收益、毛利及純利增長的詳盡分析，請參閱「財務資料－有關本集團財務狀況及財務表現的討論及分析」。

對於電子元件行業的分銷商（如本集團）而言，根據弗若斯特沙利文報告，為保持盈利，追求高銷量乃業內慣例。此外，提高預測未來技術趨勢、分銷市場需求較大的產品，以及發展技術能力的的能力以提供更多增值服務，亦是分銷商提高銷售及利潤的途徑。

業 務

本集團持續關注提升溢利及盈利能力。我們追求高銷量及提升盈利能力的措施概列如下：

- 積極物色潛在的品牌上游製造商、申請授權分銷商身份及將彼等的產品引入我們具備專長的下游市場，以追求銷售的高速增長；
- 通過豐富產品種類來擴大客戶群，並成為憑藉上游供應商的產品及我們提供的技術支援來滿足彼等需求的橋樑；
- 針對大型客戶進行銷售及市場推廣，尤其是下游製造商及具有上市地位的客戶，因為彼等的規模相對較大、訂單穩定及信譽度高；
- 招聘人才以及向我們的員工提供發展技術能力方面的內部及外部培訓，向供應商及客戶提供增值服務(如軟件升級、元件更換及應急技術支援)以培育長久的業務關係；
- 選擇性地向於下達訂單時提前付款或接受較短信貸期的客戶提供較低的售價(在毛利率的某一範圍內)，因此，我們能夠在流動資金壓力較小的情況下保持銷量增長，原因乃該等客戶須於較短時間內向本集團償還款項，此舉亦將有助於縮小貿易應收賬款週轉天數與貿易應付賬款週轉天數間的整體不匹配差距。由於本集團為補足有關不匹配而需要的銀行借貸將減少，從而減少融資成本，故有關舉措最終將提升我們的資本負債比率及整體盈利能力。
- 密切監控本集團的存貨水平，避免向上游製造商採購市場上可能成為滯銷及陳舊物品的剩餘產品；
- 透過為我們的日常營運確保充足且正面的現金淨額狀況以及定期監測我們的流動資金措施(包括債務權益比率、資本負債比率、流動比率、速動比率、應收賬款週轉天數及應付賬款週轉天數等)的同時，根據下文詳述的流動資金管理政策充分利用經營及融資活動產生的可用現金流量及營運資金維持本集團的業務增長與流動資金風險之間的平衡；
- 動用[編纂][編纂]成立於二零一八年第一季度將予設立的產品開發部所屬市場研究分部，供本集團不時分析電子元件市場的持續趨勢，向管理層提供資料，以識別任何符合我們業務模式及提高我們銷量及溢利的可盈利產品及使管理層可在產品組合方面迅速作出相應回應，從而提高我們的銷量及溢利；及
- 定期密切跟進我們客戶的銷售及存貨狀況並要求事先提供採購訂單預測，以便我們有充裕的時間以較低價格向上游製造商採購產品。

業 務

流動性管理政策

根據弗若斯特沙利文資料，電子元件分銷市場的市場參與者需要作出大量資本投資。為保持市場競爭力，電子元件分銷商一般需要維持高水平的營運資金，以保證業務順暢運作及應付需求增長。通常而言，電子元件分銷商需要用於提前採購上游製造商產品的資金。同時，分銷商經常為下游客戶提供較長信貸期乃屬行業常態。因此，應收賬款週轉天數與應付賬款週轉天數之間的差額可不時導致分銷商的資本負債比率較高，屆時彼等將依賴借貸緩解現金流量壓力。

相關市場慣例表明貿易應收賬款週轉天數與貿易應付賬款週轉天數可能不匹配，與此一致並加之我們的銷售及業務營運大幅增長，因此，於整個往績記錄期間，本集團已產生大量的經營活動所用現金淨額，以補充所需營運資金。於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政期間，我們的經營活動所得／(所用)現金淨額分別約為32.0百萬港元、-64.4百萬港元、-71.4百萬港元及-238.6百萬港元。二零一七財政期間的經營活動所用現金流量淨額進一步惡化，乃主要由於我們的存貨水平、貿易應收賬款、其他應收款項、按金及預付款項大幅增加所致。有關我們經營活動所用現金淨額的詳盡分析，請參閱本文件「財務資料－經營現金流量」一節。由於我們經營活動所用現金淨額持續增加，故於往績記錄期間，本集團已維持高水平銀行借貸，表明流動性及資本負債比率惡化。

於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政期間，本集團的銀行借貸分別約為47.1百萬港元、117.0百萬港元、262.4百萬港元及520.3百萬港元。該等銀行融資主要由本集團於香港的貿易應收賬款及物業所抵押。有關我們於往績記錄期間銀行借貸的詳盡分析，請參閱本文件「財務資料－銀行借貸」一節。於二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日以及二零一七年九月三十日，我們的資本負債比率分別約為60.1%、123.7%、177.5%及278.8%。於二零一七年九月三十日，受我們為應對存貨採購所需營運資金不斷增加而主要以保理貸款及其他銀行貸款為形式的銀行借貸總額大幅增加約257.8百萬港元所推動，我們的資本負債比率進一步增加。有關我們資本負債比率的詳盡分析，請參閱本文件「財務資料－資本負債比率」一節。隨著本集團的收益持續增加，應收賬款與應付賬款週轉天數的錯配情況通常會導致資本負債比率上升，從而令我們面臨流動性風險。儘管短期貸款可通過融資活動產生的現金流入來縮小該錯配差距，以使我們繼續承接不斷增加的客戶訂單，但同時其亦會進一步擴大我們的經營活動所用現金流量。董事認為，除非本集團獲得股權融資（而非債務融資），否則由於我們的業務擴張，我們可能於未來營運中面臨流動性風險，且本集團的流動性可能進一步惡化。有關本集團所面臨流動性風險的詳盡分析，請參閱本文件「風險因素－我們持續維持高水平的銀行借貸，而借貸成本面對利率波動的風險」一節。雖然我們的債務金額存在上升趨勢，但董事概不知悉在償還及／或重續我們的貸款上存在任何困難。於往績記錄期間，概無發生本集團拖欠還款或客戶拖欠支付保理予銀行的貿易應收賬款的情況。

業 務

於往績記錄期間，本集團一般於收到我們為籌備客戶的採購訂單而採購的產品後確認應付供應商的貿易款項。本集團向客戶提供多種付款條款。貿易應收賬款將於出具發票及產品交付後確認。本集團基於貿易應收賬款的可收回性對貿易應收賬款作出減值。於二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日以及二零一七年九月三十日，扣除減值虧損前的貿易應收賬款的賬面值分別約為94.0百萬港元、172.7百萬港元、308.4百萬港元及532.4百萬港元。二零一四財政年度的合併損益及其他全面收益表並未確認貿易應收賬款減值虧損。於二零一五年及二零一六年十二月三十一日以及二零一七年九月三十日作出貿易應收賬款的減值撥備約2.1百萬港元。於往績記錄期間，本集團於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政期間已經歷貿易應收賬款週轉天數長於我們的貿易應付賬款週轉天數，導致於各年度的貿易應收賬款週轉天數與貿易應付賬款週轉天數出現潛在現金流錯配，有關詳情，請參與本文件「財務資料－貿易應付賬款－貿易應收賬款週轉天數與貿易應付賬款週轉天數出現潛在現金流錯配」。董事認為，考慮到我們透過貿易應收賬款保理及進口貸款進行融資的能力，上述週轉天數並不表示本集團面臨重大的流動性壓力。

貿易應收賬款及其他銀行貸款保理

為降低流動性及信貸風險、縮短應收賬款收取期限及現金週轉週期，以及加快取得營運資金，本集團已將大量貿易應收賬款保理予銀行。於最後實際可行日期，本集團目前與六間銀行有保理安排，據此，少數幾家聲譽良好的獲選客戶貿易應收賬款被保理予該等銀行。根據保理安排，本集團首先將獲選客戶的貿易應收賬款轉讓予銀行。於轉讓貿易應收賬款後，本集團可酌情提取相當於被保理應收款項價值約80%至90%的保理貸款。此外，根據保理安排，信貸準備金百分比約為發票金額約80%至90%。倘拖欠貿易應收賬款，則保理貸款將由相關銀行（同時作為投保人及受益人）的保險賠付。然而，根據我們的會計政策，該等轉讓應收賬款及保理貸款並不符合合併財務報表的取消確認條件且仍分別被確認為資產及負債，詳情載於本文件「財務資料－貿易應收賬款」及「財務資料－銀行借貸」。保理融資乃通過抵押資產及由李先生、盧女士、李澤浩先生及白先生簽立個人擔保而取得。該等保理貸款的負債於債務獲解除、註銷或屆滿後取消確認。因此，當該等客戶其後已悉數結付我們的發票（換言之，已轉讓貿易應收賬款）或其所有權最終獲轉出時，該等貿易應收賬款及保理融資將於我們的合併財務報表中取消確認。會收取保理貸款及發票價值的約0.35%至0.50%作為服務費。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度，保理貸款的實際年利率（按保理利息開支除以年初及年末保理貸款結餘的平均值計算）分別約為2.2%、2.0%及2.3%。被保理貿易應收賬款的信貸期介乎月結單後30日至120日。於二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日、二零一七年九月三十日，本集團總賬面金額分別約39.0百萬港元、116.6百萬港元、214.5百萬港元、419.0百萬港元的貿易應收賬款被轉讓予金融機構，以為本集團的保理貸款融資作抵押，分別相當於本集團貿易應收賬款的約41.5%、68.3%、70.0%、79.0%。於往績記錄期間，本集團亦以進口貸款、信託收據貸款與銀行分期付款等形式獲得其他銀行貸款，詳情載於本文件「財務資料－銀行借貸」一節。

業 務

於往績記錄期間，我們於一般業務過程中並無在結算應付款項及償還到期銀行借貸方面遭遇任何問題。基於(i)我們客戶的過往還款記錄；(ii)我們不時維持的現金水平；(iii)當前存貨水平及手頭購買訂單（預期其後均確認為收益）；(iv)我們的存貨週轉天數及(v)穩定的正純利率，董事認為在日後償還我們的應付款項、銀行借貸上並不存在任何困難。此外，董事認為，我們已維持充足運營資金且並無流動性問題。基於我們令人滿意的信貸記錄、營業額的可持續增長、我們與銀行的關係及我們主要客戶良好的信用狀況及尤其是，我們逾十年來獲多間銀行授予銀行融資，且信貸額度逐年提升，董事確認，我們概不知悉在重續到期的銀行借貸（當必要）上存在任何困難。

本集團已制定以下措施加強流動性管理：

- 就短期及長期而言，我們均會透過每日評估營運資金的充足性及借貸的使用情況密切監察及改善流動性狀況。管理層將透過內部記錄以及網上銀行賬戶每日監控銀行結餘。倘發現潛在現金不足狀況，我們將盡力與客戶磋商提早結付及／或向供應商要求延長信貸期，以縮小貿易應收賬款週轉天數與貿易應付賬款週轉天數間的不匹配差距。於必要時，我們亦可動用尚未動用的信貸額度及／或向金融機構申請提高信貸額度以及採用股權融資（倘適用），以減輕現金流量波動的影響；
- 我們設立內部控制系統，以監察每月末的貿易應收賬款及應付款項的賬齡分析。貿易應收賬款及應付款項的賬齡分析將定期提交管理層審批；
- 我們的會計部編製月度貿易應收賬款賬齡報告以供高級管理層審閱，而倘款項逾期超過一個月，則會發出付款提醒，表明我們保留對逾期款項收取額外利息的權利，而若繼續拖延還款，則可能採取法律行動；
- 就逾期貿易應收賬款而言，我們會持續監察及逐個評估重大逾期款項，並根據客戶正常付款處理程序、我們與該客戶的關係、其付款記錄、其財務狀況以及整體經濟環境採取適當後續行動。收回逾期貿易應收賬款的後續行動包括(i)主動與客戶相關人員溝通，如負責處理付款的相關部門；(ii)於收到逾期餘額之前停止處理有關客戶下達的任何其他採購訂單；(iii)審閱於各報告期末每筆個別貿易應收賬款結餘的可收回金額，以確保就不可收回款項作出充足減值虧損撥備；及(iv)於必要時尋求法律意見；及
- 倘任何逾期應收款項未能收回，以及倘本集團並無充足的營運資金及時向供應商付款，本集團將需要利用未動用的銀行融資向供應商付款，詳情載於本文件「財務資料－債務」一節。

業 務

季節性

董事認為本集團的銷售及財務表現受季節波動影響。本集團的經驗是，本集團一年內的銷售顯示出季節性波動。本集團每年的銷售一般是第一季度低於其他季度。董事認為，這主要是由於春節期間中國（本集團主要市場）大多數工廠的電子產品生產中斷所致。該中斷一般會持續一至兩週時間。我們於每年下半年的銷售額通常較高，董事認為此乃由於我們的消費電子產品下游製造商客戶的採購量增加所致。消費電子產品的需求通常於十二月及一月節假日臨近期間更高。

市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，作為最大的電子產品製造國及消費國之一，中國的電子元件銷售額一直不斷增長。分銷商應佔銷售額數額龐大。於二零一六年，電子元件分銷商總銷售額為22,584億港元。有關我們主要分部及戰略分部的進一步詳情及市場趨勢，可參閱本文件「行業概覽」一節「中國內地及香港電子元件主要應用概覽」各段。

董事認為業內競爭始終存在，且本集團所服務的市場高度分散。因此，始終有拓展及發展的空間。最為重要的是，本集團的大多數供應商（彼等為品牌上游製造商）一般不會將相同產品分配予可能向共同終端用戶客戶銷售的不同分銷商，以避免分銷商之間產生內部競爭。由此，該等上游製造商可更好地在特定市場及／或地區監測其產品。

本集團專注物聯網市場產品。根據弗若斯特沙利文報告，憑藉物聯網及資訊科技行業的持續變革，集成電路產品的市場將會以倍數增長。該等產品的整體市場在可預見將來會受到積極地拉動，然而，該等公司準確預估新的流行產品及應用同樣重要。

業 務

客戶

於最後實際可行日期，我們擁有逾300家客戶，包括(i)下游製造商以及(ii)其他分銷商，其中大多數客戶位於中國。於二零一四財政年度及二零一五財政年度，我們整體收益的逾60%來自下游製造商，而於二零一六財政年度，我們整體收益的逾81%來自下游製造商。本集團眾多客戶為香港、中國、台灣、新加坡及美國的上市公司(或上市公司的附屬公司)。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，來自上市公司(或其附屬公司)客戶的總收益分別約佔53.0%、60.0%、65.0%及63.8%。

我們認為，保持穩定長期的業務關係有利創造規模經濟，節省通訊、分銷及兼容成本。於往績記錄期間，於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，來自經常性客戶的收益分別約為704.6百萬港元、842.1百萬港元、1,206.0百萬港元及1,487.1百萬港元，佔相應年度／期間本集團收益總額的約90.3%、75.1%、70.8%及75.3%。

(i) 下游製造商

本集團的下游製造商指在製造與組裝各類多媒體設備、數據中心及移動設備電子產品的過程中使用不同來源元件的客戶。鑑於下游製造商在各自電子產品市場對產品的強大需求，因此，對電子元件分銷商而言，下游電子產品製造商是重要且持續的收入來源。根據弗若斯特沙利文報告，在中國及香港，二零一六年下游製造商約有320萬家，從大型藍籌製造商到中小企業。該等企業從事製造各類電子產品，其中電子通訊設備與消費電子產品的發展最快，市場需求亦不斷增加。若干電子產品(如機頂盒、智能電視與智能手機等移動設備)受到中國消費者的熱烈歡迎，預期可推動整個電子市場的發展。電子產品日益普及，促進市場對電子元件的需求增加。於往績記錄期間，整體收益中逾60%來自我們的下游製造商。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，本集團總收益中分別約61.1%、76.0%、81.6%及89.0%來自下游製造商。於往績記錄期間，我們日漸加大向屬於上市公司(或上市公司的附屬公司)的下游生產商的銷售，於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，分別約為270.6百萬港元、573.9百萬港元、1,007.8百萬港元及1,200.3百萬港元，分別佔相關期間來自下游生產商總收益的約56.8%、67.3%、72.5%及68.3%。本集團主要透過自有銷售團隊或者客戶或供應商的推介以及參加展覽及展會或透過香港電子業商會接洽該等下游製造商。中國的半導體消費能力巨大，下游製造商數量眾多，因此對半導體的需求量巨大。對於中國的下游製造商而言，彼等不會輕易更換供應商，尤其是具有穩定的業務的下游製造商與電子元件零售商。

業 務

經董事作出一切合理查詢後，就董事所知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未發現董事、高級管理層或彼等各自的聯繫人於任何下游製造商中擁有任何權益。

(ii) 其他分銷商

其他分銷商指主要業務為買賣半導體及／或其他電子元件的電子元件分銷商。通常而言，彼等並無持有特定上游製造商的授權分銷商資格。彼等相應的客戶群通常包括下游製造商及並非特定電子元件授權分銷商的其他分銷商。電子元件分銷渠道的架構極度分散且複雜，且分銷商類型與規模各異。品牌上游製造商通常擁有授權分銷商，而該等分銷商（比如本集團）直接向大型下游製造商進行銷售，或作為主要分銷商向其他電子元件分銷商及獨立設計公司進行銷售。部分分銷商並無資源滿足品牌上游製造商要求，彼等通常向其他電子元件分銷商採購半導體或元件，並向中小型下游製造商以及電子元件零售商進行銷售。於往績記錄期間，我們與一系列電子元件分銷商（例如本集團）保持客戶與供應商關係。根據弗若斯特沙利文報告，在電子元件分銷行業，分銷商之間相互交易較為常見。若干情況載列如下：

- 倘下游製造商向分銷商作出緊急且大量的訂單，而分銷商與電子元件製造商都耗盡緩衝庫存時，正常供應鏈中的供應可能暫時不足。新批次的電子元件可能需要幾週的製造時間。因此，電子元件製造商向其他分銷商尋覓緩衝庫存，並促進兩個分銷商之間的交易。
- 當下游製造商的特定訂單數量相對較小時，分銷商可以選擇從另一家分銷商到電子元件製造商作出更大的採購訂單。
- 當下游製造商要求分銷商提供若干產品，而該分銷商並非該產品的授權分銷商，則分銷商須向身為授權分銷商的另一個分銷商購買此類產品。
- 下游製造商僅能與可控數量的電子元件分銷商保持關係。彼等通過向其供應商（即分銷商）分配供應商代碼。未取得供應商代碼的分銷商將不能向該下游製造商提供產品。倘下游製造商需要從當前未取得供應商代碼的分銷商獲得產品，則該產品須售予具有供應商代碼的分銷商，再售予下游製造商。

業 務

客戶的審批流程

設計及製造電子產品不時涉及高度複雜性。客戶的終端產品可能涉及採購自不同上游製造商各類元件的組裝環節。由於設計及製造電子產品較為複雜，且存在客戶對質量控制的要求，本集團的客戶一般根據供應商業務在資源、質量保證、往績記錄、環保意識及社會責任等多個方面的標準對有意供應商進行審批。於審批過程中，本集團須向潛在客戶提供法定及會計記錄等證明文件及／或潛在客戶可能認為對其審批屬必要的其他各類文件。

客戶將通過在我們的上游製造商網站上進行搜索或致電該等上游製造商來確定我們的授權分銷商身份。此外，客戶將要求本集團填寫其供應商表格，其後將與有關上游製造商及銀行查驗相關資料，以核實本集團作為供應商的可靠性。

客戶的審批流程需時長達兩個月，視乎客戶的滿意程度，在若干特別情況下可能需時更長方能完成。董事確認，客戶向我們下達訂單時，我們被視為已通過審批，通常不會授出正式批文。

主要客戶

於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，本集團五大客戶分別佔我們總收益約44.8%、58.0%、44.6%及43.3%，而最大客戶分別佔我們總收益約12.7%、13.3%、17.5%及11.0%。

除本文件所披露者外，據董事所深知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無董事或其各自的緊密聯繫人或就董事所知擁有超過5%的本集團或本集團任何附屬公司已發行股本的任何人士，於本集團五大客戶中擁有任何權益。

業 務

本集團於往績記錄期間各年的五大客戶包括：

客戶 ⁽¹⁾	銷售額 (百萬港元)	佔本集團 總銷售額 百分比	自本集團 購買的 產品類型	與本集團的 業務關係 開始於	信貸期	付款 方式
二零一四財政年度						
AVTE ⁽²⁾	98.8	12.7%	數據與雲端 產品以及 通用元件	二零零五年	發票日期起 計14日內 支付淨額	支票
客戶B ⁽³⁾	96.6	12.4%	記憶體產品 及通用元件	二零一三年	發票日期起 計75日內 的期票	支票
客戶A ⁽⁴⁾	72.2	9.3%	數據與 雲端產品	二零零七年	發票日期起 計60日內 支付淨額	電匯
客戶C ⁽⁵⁾	43.4	5.6%	數據與 雲端產品	二零一零年	發票日期起 計60日內 支付淨額	電匯
客戶I ⁽⁶⁾	38.5	4.9%	記憶體產品	二零一三年	交貨後30日 內的期票	支票

業 務

客戶 ⁽¹⁾	銷售額 (百萬港元)	佔本集團 總銷售額 百分比	自本集團 購買的 產品類型	與本集團的 業務關係 開始於	信貸期	付款 方式
二零一五財政年度						
客戶A ⁽⁴⁾	148.8	13.3%	數據與 雲端產品	二零零七年	發票日期起 計60日內 支付淨額	電匯
客戶B ⁽³⁾	139.3	12.4%	記憶體產品 及通用元件	二零一三年	發票日期起計 75日內的期票	支票
客戶F ⁽⁷⁾	133.6	11.9%	記憶體產品	二零一三年	月報表後60日內 支付	電匯
客戶D ⁽⁸⁾	120.7	10.8%	數據與 雲端產品	二零一五年	發票日期起 計60日內 支付淨額	電匯
客戶E ⁽⁹⁾	107.3	9.6%	數據與雲端產品 及通用元件	二零零九年	發票日期起 計30日內 支付淨額	電匯

業 務

客戶 ⁽¹⁾	銷售額 (百萬港元)	佔本集團 總銷售額 百分比	自本集團 購買的 產品類型	與本集團的 業務關係 開始於	信貸期	付款 方式
二零一六財政年度						
客戶D ⁽⁸⁾	297.4	17.5%	數據與 雲端產品	二零一五年	發票日期起 計60日內 支付淨額	電匯
客戶F ⁽⁷⁾	139.1	8.2%	記憶體產品	二零一三年	月報表後 60日內支付	電匯
客戶G ⁽¹⁰⁾	115.6	6.8%	記憶體產品 及通用元件	二零一四年	發票日期起 計45日內 支付淨額	電匯
客戶B ⁽³⁾	106.8	6.3%	記憶體產品 及通用元件	二零一三年	發票日期起計 75日內的期票	支票
客戶H ⁽¹¹⁾	100.2	5.9%	通用元件	二零一五年	月報表後30日內 支付	電匯

業 務

客戶 ⁽¹⁾	銷售額 (百萬港元)	佔本集團 總銷售額 百分比	自本集團 購買的 產品類型	與本集團的 業務關係 開始於	信貸期	付款 方式
二零一七財政期間						
客戶D ⁽⁸⁾	217.5	11.0%	數據與 雲端產品	二零一五年	發票日期起計 60日內支付淨額	電匯
客戶K ⁽¹³⁾	205.1	10.4%	記憶體產品	二零一七年	交貨後30日內 的期票	支票
客戶J ⁽¹²⁾	196.3	9.9%	記憶體產品	二零一六年	發票日期起計 60日內支付淨額	電匯
客戶G ⁽¹⁰⁾	140.8	7.1%	記憶體產品 及通用元件	二零一四年	發票日期起計 45日內支付淨額	電匯
客戶L ⁽¹⁴⁾	97.3	4.9%	通用元件	二零一七年	發票日期起計120日 內支付淨額	電匯

業 務

附註：

- (1) 就本公司董事所知，若干客戶之間相互聯繫。因此，若干客戶連同其各自的聯屬實體及關連公司歸類為同一客戶群。
- (2) 請參閱「業務—AVTE」一節。
- (3) 客戶B包括客戶B1、客戶B2及客戶B3（自二零一五年起）。客戶B1為上海證券交易所A股市場的上市公司，從事生產寬帶通訊終端產品（僱員數目：不少於10,000人；二零一六年呈報收益：約人民幣65億元）。就本公司董事所知，客戶B1為客戶B2及客戶B3的唯一股東。
- (4) 客戶A為一家位於中國的私營公司，從事存儲系統分銷及網絡安全供應業務（僱員數目：不少於20人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：約人民幣800百萬元）。
- (5) 客戶C為一家中國政府擁有的一家位於中國的私營汽車貿易公司，從事汽車及零部件貿易業務（僱員數目：不少於200人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：約人民幣10億元）。
- (6) 客戶I為一家新三板上市公司，從事電子解決方案供應與原始設計及製造，包括消費電子及智能終端產品（如平板電腦與手持智能手機）（僱員數目：不少於350人；二零一七年中期的呈報收益：人民幣205.7百萬元）。
- (7) 客戶F包括客戶F1、客戶F2、客戶F3及客戶F4。客戶F1為上海證券交易所A股市場之上市公司的附屬公司，從事電訊產品設計及製造業務（僱員人數：不少於20,000人；二零一七年中期的呈報收益：人民幣522億元）。客戶F2是一家專注於電子零件與通訊設備批發業務的私營公司。客戶F3是一家從事電子元件與零件（如集成電路）進口及批發業務的私營公司。客戶F4是一家香港上市公司的附屬公司，從事視聽類產品的解決方案的供應。
- (8) 客戶D為一家深圳證券交易所主板上市公司，從事提供整體解決方案及雲端計算服務業務（二零一六年呈報收益：人民幣127億元）。
- (9) 客戶E為一家於香港成立從事數據與雲端產品及通用元件分銷業務的私營貿易公司（僱員人數：不少於15人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：不少於10百萬港元）。
- (10) 客戶G為一家新三板上市公司，從事電訊產品的研發、生產及銷售業務（僱員人數：不少於3,000人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：約人民幣25億元）。
- (11) 客戶H為一家深圳證券交易所A股市場之上市公司的附屬公司，從事為新能源汽車的電子控制系統提供解決方案業務（二零一六年呈報收益：人民幣691億元）。
- (12) 客戶J為一家新三板上市公司，從事互動電視終端與系統平台的開發及運行（僱員人數：不少於2,000人；二零一六年呈報收益：人民幣926.7百萬元）。
- (13) 客戶K為一家於中國成立的私營公司，從事家用多媒體終端產品及相關服務的供應業務（僱員人數：不少於1,600人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：約人民幣14億元）。
- (14) 客戶L為一家聯交所主板上市公司之附屬公司，從事平板電視及LCD模塊生產及銷售業務（集團僱員人數：不少於30,000人；二零一六年集團呈報收益：約98億美元）。

業 務

我們通常並無就保證供應量而與客戶訂立任何長期或總採購協議。客戶就每次單獨採購向本集團作出訂單。彼等所作訂單的形式各有不同。視乎個別客戶的商業慣例而定，部分客戶可能與本集團訂立一次過合約，而其他客戶則可能僅作出一次採購訂單。

以下列示客戶訂單所載的若干標準條款：

支付期限：	介乎預先付款至發出月結單後1日至120日不等
封裝：	本集團須確保產品封裝符合客戶之規格說明
環保：	供應貨品須遵守《限制使用某些有害物質指令》 （「限制使用某些有害物質指令」）的規定

董事確認，往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何客戶取消訂單。

銷售條款

本集團大多數銷售付款以美元計值。除身為大型公司及／或上市公司的客戶外，由於新客戶與本集團並無歷史交易，因此其通常需要提前付款。本集團一般給予客戶於發出月結單後介乎1日至120日的信貸期。本集團向客戶提供的不同信貸期乃基於下列因素而定：

- (i) 業務關係的時長；
- (ii) 客戶業務的穩定性，如本集團或向公開上市公司的客戶提供相對較長的信貸期；
- (iii) 與本集團的交易量及相應的利潤率；及
- (iv) 客戶獲得信貸保險的資格。

本集團向客戶進行銷售前已應用了解客戶（了解客戶）內部程序。本集團會要求客戶提供彼等的財務報表及其他相關文件，以作信用及／或背景調查。我們的財務部負責對客戶進行財務調查。此外，通過與潛在客戶進行商務會議，我們可竭力了解其業務性質、業務模式及其客戶基礎。於收到客戶的相關文件後，我們的財務部將與高級管理層審閱數據，以釐定信貸期。

業 務

供應及採購

本集團向主要來自台灣、日本、南韓、美國及中國的逾40家供應商採購產品，於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，分別擁有約48家、41家、47家及44家供應商。該等供應商包括品牌上游製造商及並非特定上游製造商之授權分銷商的其他分銷商。於最後實際可行日期，我們為26名品牌上游製造商的授權分銷商。本集團與主要供應商的相對長期及穩定關係達12年。於該等供應商中，僅少數供應商要求本集團的書面協議。本集團亦有嚴格的評估系統管理供應商。於往績記錄期間，有關名列本集團核準供應商名單的所有供應商詳情請參閱本文件「業務－業務模式－供應商及產品組合搜尋」一節。

本集團供應商中小部分並不遵循客戶審批程序。儘管如此，董事認為客戶審批程序的存在乃行業慣例。為維持其獲認可客戶的地位，本集團會確保及時向供應商支付採購款。

倘本集團未能獲得上游製造商的授權分銷商身份，本集團或會向其他分銷商（彼等為特定上游製造商的授權分銷商）購買該等產品。於往績記錄期間，本集團並無在續期我們授權分銷商身份時遭遇任何品牌上游製造商拒絕。本集團依賴供應商的優質產品維持競爭力，因此本集團重視與其供應商維持長期及穩定關係。

主要供應商

於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，本集團向五大供應商作出的採購額分別約為594.0百萬港元、945.6百萬港元、1,507.2百萬港元及1,728.2百萬港元，分別佔總採購額的約81.4%、87.6%、90.7%及88.3%。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及二零一七財政期間，向最大供應商作出的採購額分別約為288.2百萬港元、345.5百萬港元、512.9百萬港元及943.7百萬港元，分別佔相應年度／期間總採購額的約39.5%、32.0%、30.8%及48.2%。

於往績記錄期間，本集團並無遭遇任何因供應短缺而導致業務出現重大中斷的情況。本集團為客戶採購產品方面過去沒有且預期將來亦不會面臨任何重大困難。

業 務

我們於往績記錄期間各年度的五大供應商包括：

供應商 ⁽¹⁾	採購額 (百萬港元)	佔本集團 總採購額 百分比	售予本集團 的產品類別	與本集團 的業務 關係開始於	信貸期	付款方式
二零一四財政年度						
供應商A ⁽²⁾	288.2	39.5%	記憶體產品	二零一零年	發票日期起計 30日內支付 淨額	電匯
供應商B ⁽³⁾	177.0	24.2%	數據與雲端 產品	二零一一年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商C ⁽⁴⁾	51.2	7.0%	通用元件	二零一一年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
AVTE ⁽⁵⁾	39.8	5.5%	記憶體產品 及數據與 雲端產品	二零零五年	發票日期起計14日 內支付淨額	支票
供應商D ⁽⁶⁾	37.9	5.2%	記憶體產品 及通用元件	二零零五年	發票日期起計60日 內支付淨額	電匯

業 務

供應商 ⁽¹⁾	採購額 (百萬港元)	佔本集團 總採購額 百分比	售予本集團 的產品類別	與本集團 的業務 關係開始於	信貸期	付款方式
二零一五財政年度						
供應商A ⁽²⁾	345.5	32.0%	記憶體產品	二零一零年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商E ⁽⁷⁾	275.5	25.5%	數據與雲端 產品	二零一五年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商B ⁽³⁾	189.5	17.6%	數據與雲端 產品	二零一一年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商F ⁽⁸⁾	103.8	9.6%	記憶體產品	二零一零年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商G ⁽⁹⁾	31.3	2.9%	記憶體產品	二零一四年	發票日期起計7日 內支付淨額	支票

業 務

供應商 ⁽¹⁾	採購額 (百萬港元)	佔本集團 總採購額 百分比	售予本集團 的產品類別	與本集團 的業務 關係開始於	信貸期	付款方式
二零一六財政年度						
供應商E ⁽⁷⁾	512.9	30.8%	數據與 雲端產品	二零一五年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商A ⁽²⁾	468.2	28.2%	記憶體產品	二零一零年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商H ⁽¹⁰⁾	383.5	23.1%	記憶體產品	二零一六年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商I ⁽¹¹⁾	79.2	4.8%	記憶體產品	二零一五年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商F ⁽⁸⁾	63.4	3.8%	記憶體產品	二零一零年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯

業 務

供應商 ⁽¹⁾	採購額 (百萬港元)	佔本集團 總採購額 百分比	售予本集團 的產品類別	與本集團 的業務 關係開始於	信貸期	付款方式
二零一七財政期間						
供應商H ⁽¹⁰⁾	943.7	48.2%	記憶體產品	二零一六年	H1：發票日期起計 45日內支付淨額 H2：發票日期起計 60日內支付淨額 H3：預付	電匯
供應商E ⁽⁷⁾	390.8	20.0%	數據與 雲端產品	二零一五年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商I ⁽¹¹⁾	166.9	8.5%	記憶體產品	二零一五年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商A ⁽²⁾	161.6	8.3%	記憶體產品	二零一零年	發票日期起計30日 內支付淨額	電匯
供應商J ⁽¹²⁾	65.3	3.3%	記憶體產品	二零一六年	貨到付款	電匯

業 務

附註：

- (1) 就本公司董事所知，若干供應商之間相互聯繫。因此，若干供應商連同其各自的聯屬實體及關連公司歸類為同一類。
- (2) 供應商A為領先的記憶體半導體供應商，於最後實際可行日期在中國及香港有6個授權分銷商，其股份於台灣證券交易所上市（僱員人數：不少於2,600人；二零一六年呈報收益：416億元新台幣）。
- (3) 供應商B為一家存儲及數據管理公司，於最後實際可行日期在中國及香港擁有6個授權分銷商，亦為納斯達克成份股與標準普爾500指數的成份股，並自二零一二年起躋身財富500強（僱員人數：不少於10,000人；截至二零一七年四月二十八日止年度的呈報收益：55億美元）。
- (4) 供應商C為一家互聯家庭的半導體解決方案供應商，其於二零一五年被一家紐交所上市公司收購前為納斯達克成份股（二零一七年第二季度的呈報收益：104.2百萬美元）。
- (5) 請參閱本文件「業務－AVTE」一節。
- (6) 供應商D包括供應商D1及供應商D2。供應商D1為一家東京證券交易所上市公司的附屬公司，從事消費電子元件的製造（僱員人數：不少於38,000人；截至二零一七年三月三十一日止年度的呈報收益：6,389億日圓）。供應商D2為一家私營公司，專注於記憶體產品的供應。
- (7) 供應商E為一家數字和模擬半導體供應商，亦為納斯達克100與標準普爾500指數的成份股（僱員人數：不少於13,000人；截至二零一六年十月三十日止年度的呈報收益：132億美元）。
- (8) 供應商F為一家記憶體與混合信號產品供應商，於台灣證券交易所上市，於最後實際可行日期在中國及香港擁有10個授權分銷商（僱員人數：不少於400人；二零一六年呈報收益：93億元新台幣）。
- (9) 供應商G為一家於香港註冊成立的私營公司，從事記憶體產品及其他元件的分銷業務（僱員人數：不少於10人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：不少於100百萬港元）。
- (10) 供應商H包括供應商H1、供應商H2及供應商H3（自二零一七年起）。供應商H1為一家位於台灣的各類eMCP製造商。供應商H2為位於加利福尼亞州的全球最大的記憶產品獨立製造商，重組後獲財富雜誌評為「美國最佳供職公司」之一（僱員人數：不少於3,000人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：約66億美元）。供應商H3為一家專注於記憶體產品供應的私營公司。
- (11) 供應商I為一家於香港註冊成立的私營公司，從事記憶體產品及其他元件的分銷業務（僱員人數：不少於40人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：不少於80百萬港元）。
- (12) 供應商J為一家韓國證券交易所上市公司的附屬公司，從事半導體模塊製造業務（僱員人數：不少於90人；截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益：約600百萬美元）。

業 務

我們一般不與主要供應商就所保證的供應量訂立任何長期或總採購協議，且我們僅按個別訂單基準採購電子元件。然而，本集團會維持約一個月水平的存貨，以便能及時應付客戶的訂單。

本集團部份供應商會與本集團按非獨家基準訂立分銷或許可協議，當中載有市場推廣、每月預測、存貨報告及保密責任等一般條款。然而，該等分銷或許可協議並無訂明任何明確的採購承諾。本集團每次採購均會向其供應商發出獨立採購訂單。合約價乃於本集團發出訂單時經公平磋商後釐定。

與客戶向本集團發出採購訂單的情況相似，本集團向供應商發出的採購訂單載有相近條款，例如項目、付款條款、貨幣、運送方式、送貨時間表及送貨地址。訂單一經訂約方簽署及／或蓋章後，即對訂約各方有約束力。

主要供應商與客戶重疊

鑑於電子產品分銷商的業務性質，於往績記錄期間我們電子元件的若干主要客戶亦為我們同期的供應商，有關其他分銷商業務性質的詳情，請參閱本文件「業務－客戶－其他分銷商」。董事認為，本集團可自與我們主要客戶及供應商之間的此種客戶－供應商關係中獲利，我們可於其中利用我們的業務關係維護及確保穩定的採購網絡，同時可增強我們的收入來源。

AVTE

李先生於一九九三年三月成立AVTE，從事電子元件貿易業務。自二零零零年五月起為專注於管理李氏家族的物業投資業務，李先生及盧女士逐步出售彼等於AVTE的持股權益，並於二零一二年七月前不再持有AVTE的任何持股權益。於最後實際可行日期，AVTE為華建的附屬公司。自二零一零年四月十九日至二零一三年六月五日，李先生的配偶盧女士一直為華建的執行董事兼副主席及代理行政總裁。於最後實際可行日期，李先生的妻妹盧元琮女士為華建的執行董事，而李先生及盧女士合共持有華建全部已發行股本約0.13%，且李先生擬於[編纂]前出售其於華建的餘下權益。

AVTE主要業務為提供集成電路解決方案及分銷電子元件。AVTE總協議於二零一五年六月三十日終止且終止後不再續期，由於本集團並非必須透過AVTE採購產品，同時亦毋須再以1%的極低利潤向AVTE銷售產品。我們與AVTE的業務關係就此終止，而有關交易被視為已終止關連交易。

業 務

於二零一四年十二月三十一日，AVTE為本集團第四大供應商。向其採購的相應數字為本集團的總採購額貢獻約5.5%，相等於39.8百萬港元。

於二零一四財政年度及二零一五財政年度，AVTE為我們的主要客戶之一。

自二零零五年以來，AVTE一直為本集團的客戶及供應商。於整個往績記錄期間，本集團於二零一五財政年度終止與AVTE的業務關係之前，一直主要向AVTE提供若干特定的數位存儲產品。該交易被視為本集團的已終止關連交易。於二零一四財政年度及二零一五財政年度，AVTE分別為本集團的第一大及第八大客戶。其相應銷售數字佔本集團總銷售額分別約12.7%及4.3%，分別相等於98.8百萬港元及47.9百萬港元。據董事所知，除客戶B1及供應商F曾經分別為AVTE客戶及供應商外，本集團與華建或AVTE於往績記錄期間及截至最後實際可行日期並未共享相同客戶及供應商。

於二零一零年十一月二十五日，AVT International與AVTE訂立總協議，據此，於總協議年期內，雙方將按訂單基準進行以下交易：(1)AVT International已同意出售及AVTE已同意購買AVTE所訂購並由AVT International向其供應商購買的若干特定產品 (AVT International為有關產品的授權分銷商)；及(2)AVT International已同意購買及AVTE已同意出售由AVT International所訂購並由AVTE所供應的若干產品 (AVTE為有關產品的授權分銷商)。

本集團與AVTE訂立總協議，藉以向若干上游製造商 (本集團並非其授權分銷商) 購買產品。由於本集團其後成為該等上游製造商的授權分銷商，故於二零一五年六月三十日總協議到期時並未重續。自此並未與AVTE訂立其他協議。

董事確認，有關我們向AVTE所作銷售及自AVTE採購條款乃按單獨及相互依賴的基準進行，且銷售及採購並無互相關聯或互為條件。

與該客戶的交易條款與我們其他客戶及供應商的交易條款類似。我們向該等客戶開具的銷售發票乃與本集團其他主要客戶相一致的標準發票。董事確認，於往績記錄期間，我們自該客戶購買的產品其後並未出售予同一客戶，反之亦然。就董事所知，董事或彼等各自的緊密聯繫人或擁有本集團或本集團任何附屬公司5%以上已發行股本的任何人士於最後實際可行日期概無於AVTE擁有任何權益。於二零一四財政年度及二零一五財政年度各年，向該客戶 (彼亦為供應商) 所作銷售分別約佔我們總營業額的12.7%及4.3%。於二零一四財政年度及二零一五財政年度各年，自該客戶 (彼亦為供應商) 的採購分別佔我們總採購額的約5.5%及0%。於二零一四財政年度及二零一五財政年度各年，我們來自向該客戶銷售產品的毛利分別約為1百萬港元及0.5百萬港元，於同期我們向該客戶銷售產品產生的毛利率分別約為1%及1%。該客戶應付我們的款項通常於減去我們自該客戶採購電子元件應付該客戶的款項後按淨額基準結算。

業 務

客戶E

除AVTE外，於往績記錄期間，我們亦自客戶E（其為我們二零一五財政年度第三大客戶）採購記憶體產品及通用元件，原因是我們並非客戶指定的特定上游製造商的授權分銷商。於往績記錄期間，於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度，自客戶E產生的收益分別約為27.2百萬港元、107.3百萬港元及10.8百萬港元，分別佔相應年度總收益約3.5%、9.6%及0.6%。

客戶E為一間於香港註冊成立的私營貿易公司，從事數據與雲端產品及通用元件的分銷業務，業務性質與本集團相若。由於客戶E及本集團為分銷電子元件分銷領域的活躍市場參與者，根據弗若斯特沙利文報告，倘分銷商並非特定上游製造商的授權分銷商或缺少存貨，分銷商之間互相採購半導體及其他電子元件並不鮮見。

我們售予客戶E的記憶體產品及通用元件的銷售條款與我們向其他客戶提供者相若。於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度，向客戶E銷售的記憶體產品及通用元件的平均毛利率分別約為3.1%、3.8%及3.0%。有一宗與客戶E的買賣交易涉及買賣通用元件（即屬同一型號的功率元件）。董事認為，除上文所披露與重疊客戶的公平交易所得損益外，本集團或重疊客戶並無獲得異常利益。

客戶I

於往績記錄期間，我們亦向供應商I（為我們二零一六財政年度的第五大供應商）出售記憶體產品，原因是供應商I並非客戶指定的特定上游製造商的授權分銷商。於往績記錄期間，我們來自供應商I的收益約為0.75百萬港元，且僅於二零一五財政年度發生，佔我們相應年度的總收益約0.07%；於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度，我們對供應商I作出的採購分別約為零、30.5百萬港元及79.2百萬港元，分別佔我們於相應年度總採購額的約零、2.8%及4.8%。

根據弗若斯特沙利文報告，由於供應商I及本集團為分銷電子元件分銷領域的活躍市場參與者，倘分銷商並非特定上游製造商的授權分銷商或由於缺少存貨的原因，分銷商之間互相採購半導體及其他電子元件並不鮮見。

自供應商I採購記憶體產品及通用元件的條款與其他供應商相若。於二零一五財政年度，與供應商I進行的唯一一宗銷售交易的平均毛利率約為0.42%。董事確認，該交易利潤率微薄主要是由於該交易特定項目的單價大幅下跌。概無與供應商I的買賣交易涉及買賣同一型號產品。董事認為，除上文所披露與重疊供應商的公平交易所得損益外，本集團或重疊供應商並無獲得異常利益。

業 務

敏感性及收支平衡分析

敏感性分析

於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度，銷售成本分別約為744.5百萬港元、1,067.5百萬港元及1,608.0百萬港元以及融資成本分別約為1.1百萬港元、1.7百萬港元及4.2百萬港元。銷售成本及／或對我們貸款收取之實際利率的波動會影響本集團的售價及利潤。在此情況下，我們的銷售成本及融資成本可能意外增加，導致本集團在無足夠彌償的情況下產生大量額外成本，從而令本集團的財務表現及盈利能力受到不利影響。假設所有其他變量保持不變，以下敏感性分析說明於往績記錄期間銷售成本及實際利率中假設波動對我們除所得稅後溢利的影響。基於於往績記錄期間毛利率波動幅度為不低於1%（參考本集團於二零一四財政年度的最低毛利率4.6%以及本集團於二零一六財政年度的最高毛利率5.5%），則於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政期間波幅分別估計為0.25%、0.50%及1%。

銷售成本的假設波動	+/- 0.25%	+/- 0.50%	+/- 1.00%
	千港元	千港元	千港元
除所得稅後溢利變動			
二零一四財政年度	-/+ 1,554	-/+ 3,108	-/+ 6,216
二零一五財政年度	-/+ 2,228	-/+ 4,457	-/+ 8,914
二零一六財政年度	-/+ 3,357	-/+ 6,714	-/+ 13,427
二零一七財政期間	-/+ 3,918	-/+ 7,836	-/+ 15,673
實際利率的假設波動	+/- 0.25%	+/- 0.50%	+/- 1.00%
	千港元	千港元	千港元
除所得稅後溢利變動			
二零一四財政年度	-/+ 135	-/+ 270	-/+ 539
二零一五財政年度	-/+ 171	-/+ 342	-/+ 685
二零一六財政年度	-/+ 396	-/+ 792	-/+ 1,584
二零一七財政期間	-/+ 613	-/+ 1,225	-/+ 2,451

收支平衡分析

於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政期間，倘所有其他變量保持不變，估計本集團將實現收支平衡，實際利率分別增加約22.12%、35.74%、28.37%及14.70%。

業 務

研發

本集團目前的研發工作圍繞新產品及技術的市場研究，以及根據市場研究結果開發新市場及客戶。本集團選擇研發項目所依據的準則為：(i)新產品的潛在市場規模；(ii)新產品是否可行及可帶來盈利；及(iii)是否有資源及技術進行開發。

我們目前並無專責部門或團隊負責研發工作，而有關工作非正式地由我們的工程師、銷售員工及高級管理層共同承擔。當我們的員工或管理層在貿易展、博覽會、供應商簡介會或行業消息等途徑得知有任何潛在新產品時，將會展開非正式內部分分析及批准程序，以判定有關潛在新產品應否被否決或批准納入我們的產品範圍。

本集團擬運用[編纂][編纂]於二零一八年第一季度成立新的產品研發部門，藉以規範本集團新產品及市場研究工作及程序。我們預期將更好地分配銷售團隊，以令彼等專注於同客戶溝通並了解客戶的職責，同時，我們將招募新人力，為新產品及市場調查部門配備員工，以開發產品及進行市場調查，詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

質量控制及產品退貨政策

本集團設有一套質量管理政策，以確保產品在交付前後均達到標準。質量控制的框架旨在確保本集團在產品交付及客戶滿意度方面均可保持高質素。針對不同的客戶會實施不同的措施。

質量控制

於產品送達至本集團後，我們將首先根據採購訂單（即產品的類型及數量）確認貨品是否交付。交付一經確認，我們對產品進行外觀檢查以確保質量符合標準，隨後對存儲系統產品進行性能測試。

大部分產品為真空密封袋包裝，於此情況下僅能為有關產品進行外觀檢查。一般而言，我們的客戶不接受包裝開封或包裝受損，故本集團於交付前對該等產品進行性能測試並不可行。產品包裝必須完好無損，以確保產品貨真價實且產品未曾受損。

本集團亦已採取措施保護產品於測試過程中免受損毀。本集團的質量鑒證技術員須穿戴防靜電服裝及鞋履，以防止測試過程中硬件元件遭靜電放電損毀或破壞。

於外觀檢查後，產品將根據客戶所下的採購訂單重新包裝以待交付予客戶。

產品退貨政策

上游製造商決定是否提供保修。當上游製造商向本集團提供保修，我們亦可向客戶提供保修。本集團隨後將根據與上游製造商協議的RMA程序向上游製造商退換保修期內的產品。相關退貨成本根據相關分銷協議將由相關上游製造商承擔。

憑藉所設定的該等質量控制政策，董事認為本集團可維持優質產品，即使我們遭遇退貨，本集團亦不會產生大額成本。於往績記錄期間，本集團與客戶之間就質量保證方面概無重大拒收、賠償糾紛或申索或訴訟記錄。

業 務

存貨

存貨管理

一般而言，我們收到客戶的採購訂單後再進行採購，亦會根據我們對市場需求及生產週期的預期採購經常性訂購項目。我們通常擬維持約一個月的存貨。我們密切監控存貨水平以滿足我們安全庫存要求，避免堆積陳舊存貨。於往績記錄期間，我們的存貨週轉天數分別約為27.4天、18.8天及20.1天。

我們一般按背對背基準向供應商下採購訂單，因此，本集團可基於供應商的報價及生產週期與客戶重新磋商或甚至拒絕客戶的訂單。我們通常將存貨採購成本的漲幅轉嫁予客戶。

其他影響本集團保存存貨水平的因素包括產品需求及採購成本的預期上升。於有關情況下，本集團或會對若干產品進行備貨以滿足客戶訂單的預期增長。

我們亦提前二至六個月收到部分客戶的採購預測或採購訂單。採購預測或訂單為本集團關於將予採購的產品型號及數量的指標。

本集團對倉庫內保存的存貨進行閉路電視監控。倉庫的鑰匙由倉庫人員保管。為確保存貨於倉庫內妥當存放及保管，倉庫人員每月進行一次非正式盤點。年度盤點乃於財政年度年結日或財政年度年結日後最後接近的日期進行。經批准的記錄由財務部保存。倉庫人員於我們的現有企業資源規劃系統保存並更新存貨進出倉庫的最終存貨記錄。

倉庫收到來自供應商的產品時，亦會一併收到採購發票及裝箱單。我們的倉庫人員屆時再次檢查貨運代理所交付產品的數量與訂單內指明的數量是否相符。倉庫人員其後核對所收到的產品，並在裝箱單上蓋章確認收到貨物。於產品交付前，船務人員將就各份訂單擬備一套三份文件，即提貨單、裝箱單及銷售發票。客戶提貨時將於提貨單上蓋章。記錄所收到的產品時自動確認進貨，而會計系統內發出提貨單時自動確認出貨。

業 務

存貨減值政策

本集團訂有政策就其存貨進行減值評估以及透過定期檢討其產品的銷售及市價、相互參照賬齡分析確認陳舊存貨。

甄別滯銷或長期存貨後，倘特定存貨流動不活躍達365日，則會就陳舊存貨作出撥備（惟經查其後售出的存貨除外）。其後將要求批准以妥當處理該等項目。本集團將以較低價格出售陳舊產品、向廢品交易商出售或處置該等產品。詳情請參閱本文件「財務資料－存貨」一節。

倘陳舊產品的賬面值大幅低於更換成本，將相應調整可變現淨值以反映情況。

物流及倉儲

本集團主要於香港的倉儲設施內存儲存貨。

就香港業務而言，我們一般接受來自香港供應商的交付。於若干情況下，我們以回到香港的出廠價基準直接安排從海外供應商提貨。隨後作出物流安排以按照本集團客戶的喜好向香港客戶交付產品。董事認為，將香港作為物流中心較為有利，是由於香港採取最寬鬆的外匯管制及自由貿易政策，從而不會對本集團產品的進出口徵收關稅。本集團以美元向其供應商結付款項，因此，我們亦接受客戶以美元付款，以降低與外匯波動相關的風險。

就中國業務而言，交付可直接由中國供應商隨我們的物流安排向中國客戶作出。於若干情況下，貨物於轉發予我們的中國客戶前將先發送至我們的中國地址。

視乎採購訂單的交付條款，本集團的若干海外供應商將不時直接向本集團的客戶進行交付。該等中國客戶將為其物流及海關相關事宜負責。交付條款由本集團與其供應商在採購訂單確認之前磋商。

視乎客戶的選擇，客戶可於我們位於中國及香港的地址提取貨物。所有其他運輸成本及風險屆時會由客戶承擔。

本集團交付產品通常隨附三份文件，即提貨單、裝箱單及銷售發票。三份文件由裝載人員擬備及製作。倉庫人員根據三份文件所載資料安排交付。本集團委聘第三方物流代理進行交付。

業 務

內部控制及風險管理

董事負責制定及監督內部控制措施的實施及風險管理系統的有效性，其設計乃為就實現有關營運、報告及合規方面的目標提供合理保證。

本集團致力於設立及維持內部控制系統。本公司致力於實現高標準企業管治，以維護股東利益。為實現該目標，我們將於[編纂]後遵守企業管治守則所載守則條文。

根據本集團的風險管理政策，審核委員會負責管理及檢討本集團管治及經營方面的多種風險，一名執行董事及以下本集團所有主要經營單位的負責人員進行協助，即(i)本集團財務總監梁婉婷女士；(ii)本集團的公司秘書鄧婉貞女士；及(iii)其他主要經營單位的相關負責人員。

根據本集團審核委員會的職權範圍，委員會應每年至少舉行兩次會議，其中討論及審閱風險環境的各種最新情況或變化、評估及釐定本集團應及時採取以保護其免受潛在危機的適當管理措施。

企業管治

本集團一直努力加強董事會的作用，以作為一個主體負責就基本政策及高層管理問題作出決策以及監督其營運的執行。本公司董事會包括三名獨立非執行董事，以確保管理透明以及業務決策及營運公允。獨立非執行董事透過根據彼等豐富的管理經驗及專業知識來提供意見及監督，為提升企業價值作出貢獻。

本集團已強化其審核系統以確保風險管理及經營監察系統的合理運作。由三名獨立非執行董事組成的審核委員會已告成立，以檢討及監督本集團財務控制、內部控制及風險管理體系的有效性。

業 務

獎項及認可

下表載列本集團所取得的主要獎項及認可：

獲獎年份	獎項／認可	頒獎組織
二零一七年	二零一六年最佳服務獎	客戶B1
二零一六年	二零一五年優秀供應商	客戶B1
二零一六年	二零一五合格供應商證書	客戶F2
二零一三年至 二零一五年	二零一三至二零一五年度 最佳合作夥伴	供應商A

僱員

本集團於二零一七年十二月三十一日共有102名僱員。下表載列按部門或職能劃分的僱員人數明細。

僱員人數

會計.....	9
行政.....	13
工程.....	17
銷售及市場推廣.....	56
管理.....	7
合計.....	102

客戶及供應商期望強大的工程團隊及自主研發，本集團受其推動擬聘請更多工程師加入本集團。本集團預期出現業務擴張，亦計劃增加會計及銷售／市場推廣部門的員工人數。詳情請參閱本文件「業務－本集團的策略」一節。

培訓

董事認為僱員是本公司最寶貴的資產，並重點強調提供僱員培訓及發展。

業 務

我們鼓勵工程團隊持續參加各類培訓課程。本集團邀請供應商主持職員培訓課程，或不時將其培訓外包予培訓提供商。該等培訓課程涵蓋一系列工程技能及新技術，並視乎本集團工程師在本集團的職能及責任而定向其提供。於有需要時該等培訓課程將不時舉辦。

房地產

本集團透過在香港及中國的自有及租賃物業經營業務。

投資物業／自有物業

本集團於香港擁有三處物業（「香港物業」），即(i)總部辦事處（「香港總部辦事處」）；(ii)本集團一個停車位（「停車位」）；及(iii)為租金收入而出租的投資物業（「香港投資物業」）。香港總部辦事處及香港投資物業包括分別約7,791及2,274平方呎的可售面積。根據本文件附錄四所載物業估值報告，香港總部辦事處（連同停車位）及香港投資物業於二零一七年十二月三十一日的估值分別為47.9百萬港元及51.6百萬港元。

本集團為取得借貸融資向一家銀行抵押所有香港物業。我們不從事任何投機活動，預期於截至二零一八年十二月三十一日止年度前不會出售任何香港物業。

根據本文件附錄四所載物業估值報告，於二零一七年十二月三十一日香港物業總額約99,500,000港元。於二零一七年十二月三十一日抵押貸款賬面值約23,470,000港元，大幅低於物業價值總額，故董事認為，抵押香港物業將不會影響本集團[編纂]的適宜性。

本集團亦於中國上海及濟南擁有兩處物業。上海物業及濟南物業分別包括約122.5平方米及95.8平方米的可售面積。根據本文件附錄四所載的物業估值報告，上海物業及濟南物業於二零一七年十二月三十一日的估值分別為5,160,000港元及2,060,000港元。

於二零一四財政年度、二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度各年，分別約1.4百萬港元、1.5百萬港元、1.7百萬港元及1.6百萬港元（未經審核）的年租金收入來自本集團的投資物業。

業 務

下表載列本集團於最後實際可行日期所有的物業：

物業用途	地址	業主	承租人	概約面積	租金(每月)	租賃期限
總部(辦公室、 工廠及倉庫)	香港 九龍 荔枝角 長順街1號 新昌工業大廈 1樓2-3號舖	天科電子有限公司	AVT International Limited	7,791平方呎	145,000.00港元 (包括政府地 租、差餉及 管理費)	自二零一六 年十二月一 日起為期 兩年
投資/租賃	香港 九龍 長沙灣道883號 億利工業中心 地下8號工廠	AVT International Limited	誰是老闆飲食 有限公司	2,274平方呎	第1及2年為 135,000.00 港元及最後 一年為148,500 港元(不包括政 府地租、差餉 及管理費)	自二零一六 年四月一日 起為期三年， 加1年重續選 擇權
停車位	香港 九龍 長順街1號 新昌大廈 地下G5停車位	天科電子有限公司	AVT International Limited	209平方呎	4,500.00港元 (包括政府地 租、差餉及 管理費)	自二零一六 年十二月一 日起為期 兩年
上海(辦事處)	上海市漕溪北路 18號20樓F室	深圳市麗斯高電子 有限公司	不適用	122.51平方米	不適用	不適用
濟南(員工宿舍)	濟南市高新區崇華 路1587號黃金時代 3區2號樓6樓602室	深圳市麗斯高電子 有限公司	不適用	95.76平方米	不適用	不適用

業 務

位於香港九龍長沙灣道883號億利工業中心地下8號的投資物業租賃予承租人作為工廠餐廳。於二零一三年三月或前後，本集團收到香港地政總署日期為二零一三年三月二十六日的函件（「函件」），指該投資物業的使用違反相關土地使用豁免（「豁免」）的條件，即a)該餐廳須專供該大廈受僱的人員使用；b)該處所不應設有通向任何公用道路、街道、車道或其他任何區域的獨立或直接出口或入口（惟建築事務監督可能規定作火警或其他緊急情況作逃生之用者除外）；及c)該地段或其任何部份或已建於或將建於其上或其任何部份的建築物不得展示可從該展外部觀察以顯示或表示該餐廳存在的廣告牌、通告或海報或任何其他類型的標誌。董事確認違反豁免與消防安全並無關聯。董事進一步確認我們於二零一零年購置該投資物業時，彼等並不知悉違反豁免。直至我們收到函件當日，我們才首次知悉違反豁免。此前，我們並不了解／知悉承租人所作任何導致違規有關土地使用豁免的變動。為糾正有關違規，我們促令承租人翻新該投資物業。承租人已於二零一三年四月底翻新該物業，且我們已經知會地政總署此事。根據我們與地政總署間的溝通，地政總署將不會就過往違規是否已糾正並令其滿意發出確認函件。於二零一三年十月，我們致函知會地政專員，我們的租戶已成功整改及全面糾正其違規情況。根據豁免及函件的條件，未履行豁免條件會導致豁免被註銷。一經註銷，投資物業須停止用作餐廳。於最後實際可行日期，概無從地政總署收到任何反饋且地政總署亦無要求進一步補救行動。我們的保單並未受到上述違規的影響。

根據就投資物業與承租人所訂立日期為二零一六年三月八日之租賃協議，承租人同意（其中包括）服從並遵守所有與承租人（作為租戶）使用及佔用處所相關的任何政府或其他主管機關的條例、規例、附例、規則及規定，並就違反前述各項向業主 AVT International 作出全面彌償。

業 務

租賃物業

於最後實際可行日期，本集團於中國租賃及佔用物業作為辦公室。下表載列於最後實際可行日期本集團於中國的租賃物業概要：

物業用途	地址	概約面積	租金(每月)	租賃期限
辦公室	深圳市福田區車公廟天安創新科技廣場1期A1303室	385.52平方米	人民幣58,000.00元 (不包括管理費)	自二零一七年七月一日起為期兩年
辦公室	深圳市福田區深南大道NEO企業大廈B座27C1	246平方米	人民幣58,500.00元 (不包括管理費)	自二零一七年二月十七日起至二零一九年二月十七日，為期兩年

董事確認，該等物業乃由本集團根據彼等各自的租賃協議及相關契約按獲准用途佔用。於最後實際可行日期，本集團概不知悉第三方就該等物業的業權提出會影響本集團佔用之異議。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團已將其於香港的重要商標及重要域名註冊。有關本集團知識產權的詳情，請參閱本文件附錄六「B.有關公司業務的進一步資料—2.知識產權」一段。

於最後實際可行日期，董事概不知悉(i)本集團侵犯任何由第三方擁有的知識產權，或(ii)任何第三方侵犯由本集團擁有的知識產權。

保險

董事認為，本集團認購的保險保單範圍充足，並符合標準的行業慣例。本集團投保多類對於本集團營運至關重要的保險，包括存貨及物業的重大損毀及火災保險、貨船運輸的貨運保險以及有關其僱員的僱員賠償保險、團體醫療保險及員工年度旅遊保險。本集團亦為其擁有的車輛投保第三方保險。

業 務

法律及合規事宜

本集團所牽涉的已和解、懸而未決或面臨的重大索償詳情

向前客戶提出的訴訟

於最後實際可行日期，本集團已進行一項本公司向一家前客戶（「該客戶」，為一家私營公司）所提起的法律訴訟，內容有關就已售及已交付貨物以本公司為抬頭人發出的支票未能兌現造成拖欠付款（「法律訴訟」）。儘管本公司再三要求及催收，該客戶未能並拒絕償還尚未償還的款項271,620美元（或等值港元金額）或其任何部分。

本公司（作為原告）於二零一六年一月二十八日向法院提交傳訊令狀，並送達該客戶（作為被告）。法律訴訟例行展開，及於二零一六年八月一日，法院下達判決（「判決」），據此，該客戶的辯護被駁回，並裁定其向本公司支付金額271,620美元（或於付款時的等值港元金額）連同其由二零一六年一月二十八日起至判決當日止按年利率8%計算的利息及於其後則按香港法例規定直至付款為止的裁決利率計算的利息，以及法律訴訟所產生的費用（「判決債務」）。

法定追債信於二零一六年八月三日正式送達該客戶，要求其支付判決債務，但勞而無功。隨後於二零一六年九月六日作出申請，要求對該客戶的董事進行口頭訊問，其後法院於二零一六年十一月十七日授出著令提出反對因由的第三債務人命令。

鑑於概無接獲該客戶就本公司先前行動作出的任何反應，本公司於二零一七年一月九日向法院呈請將該客戶清盤（「清盤訴訟」）。於最後實際可行日期，清盤訴訟仍然在進行中。

與前僱員的爭議

於二零一六年七月二十日，中國附屬公司之前僱員（「該僱員」）向深圳市福田區勞動人事爭議仲裁委員會（「委員會」）遞交仲裁案，要求彌償中國附屬公司與該僱員終止僱傭關係後自二零零八年至二零一六年期間產生的共計約人民幣649,000元的款項（工資與賠償的爭議金額）。根據委員會於二零一六年九月的仲裁決定，中國附屬公司僅須向該僱員支付共計約人民幣56,000元，且不支持追索其餘款項。

業 務

該僱員不同意委員會的仲裁決定，並於二零一六年十一月向深圳市福田區人民法院（「第一法院」）提交案件。該僱員將索賠金額減至約人民幣366,000元，較其最初申請仲裁時索賠的金額減少約人民幣283,000元。二零一七年四月，第一法院裁定，中國附屬公司應向該僱員支付共計約人民幣75,000元，且不支持追索其餘款項。

二零一七年五月，該僱員向深圳市中級人民法院（「中級法院」）提出與其向第一法院所申訴金額所類似的索賠要求。中國附屬公司亦向中級法院提出上訴，要求將第一法院判決的金額降低約人民幣18,000元。

於二零一七年十一月三日，中級法院下發判決。根據判決，中級法院裁定，中國附屬公司應向該僱員支付合共約人民幣120,000元，但索償金額約人民幣366,000元的餘下部分不予支付。其後於二零一七年十一月十七日，中國附屬公司已滿足判決下結欠該僱員的付款責任，自此，該僱員與中國附屬公司之間的糾紛告完結。

除上文所披露者外，本集團任何成員公司並無曾牽涉任何重大索償、訴訟或仲裁，亦無董事所知屬重大的索償、訴訟或仲裁將會涉及本集團任何成員公司。

合規

董事確認於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已於各重大方面遵守香港適用法律法規，且並無接獲有關任何重大及全面不合規事宜的任何罰金或處罰通知。

於往績記錄期間針對本集團成員公司及／或其僱員的紀律處分

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，概無採取針對本集團成員公司及／或其僱員的紀律處分。

健康、安全及環境事宜

本集團並無從事生產產品及並無任何生產設施。存貨保存於本集團位於總部辦公室單元的存儲及倉儲設施內。因此，本集團概無面臨重大健康、安全或環境風險。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團概無因違反健康、安全或環境法規而遭受任何罰款或其他處罰。

業 務

稅務影響

遵守香港稅務法例

申報會計師認為，就往績記錄期間而言，本集團已遵守香港適用稅務法例，並已作出所有規定納稅申報及付款。

遵守中國稅務法律

往績記錄期間，申報會計師就中國附屬公司遵守中國稅法進行以下程序：

- (i) 獲得(a)於深圳市國家稅務局網站提交二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度的企業所得稅年度納稅申報表；及(b)深圳市五姿陶稅務師事務所有限公司(中國註冊稅務代理人)發出的二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度的企業所得稅匯算清繳鑒證報告。
- (ii) 經反覆審查二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度的審核報告，上述(i)所列支持文件所載財務資料與各自的審核報告一致。
- (iii) 獲得深圳市五姿陶稅務師事務所有限公司發出的確認函，確認本集團提交的二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度的企業所得稅匯算清繳鑒證報告乃由深圳市五姿陶稅務師事務所有限公司發出且相關報告已向中國相關機構備案。
- (iv) 取得分別由深圳市福田區國家稅務局與深圳市福田區地方稅務局發出的深圳市國家稅務局稅務違法記錄證明與深圳市地方稅務局稅務違法記錄證明，確定中國附屬公司於二零一四財政年度、二零一五財政年度及二零一六財政年度以及截至二零一七年十一月三十日止十一個月並無嚴重違反稅務條例的行為。
- (v) 獲得廣東廣信君達律師事務所(中國法律顧問)提供的法律意見。根據中國法律顧問進行的盡職調查，中國附屬公司並無嚴重違反中國稅法的行為。

基於所執行的上述步驟，申報會計師認為往績記錄期間中國附屬公司並無嚴重違反中國稅法的行為。