

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本文為概要，故並無包括對閣下而言可能重要的一切資料。於決定是否[編纂][編纂]前，務請閣下先行仔細閱讀整本文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載列於「風險因素」。閣下於決定是否[編纂][編纂]前應細閱該章節。

概覽

我們是中國一家發展迅速的汽車電子解決方案提供商。我們專注提供用於新能源、車身控制、安全及動力傳動系統的關鍵汽車電子部件解決方案。我們運用自身工程研發實力，並結合先進半導體器件，向客戶提供解決方案，助力原設備製造商達到行業領先水平。往績記錄期的強勁增長主要歸功於我們成功的業務模式，得益於中國汽車行業的整體增長、監管要求日趨嚴謹(例如中國最近頒佈必須在汽車安裝若干安全功能的強制規定)以及消費者對汽車及汽車電子部件智能功能的需求日增。根據弗若斯特沙利文，中國汽車電子部件市場規模由2012年的人民幣2,675億元增加至2017年的人民幣5,775億元，複合年增長率為16.6%。

我們從系統和部件的開發週期開始與中國原設備製造商及其供應商緊密合作，致力提供可滿足其需要(包括節能、減排、改善可靠度及提升整車智能)的解決方案。我們創造價值的方式是運用研發實力及工程專業知識，協助原設備製造商在量產中實現其所需產品特性。據弗若斯特沙利文表示，技術解決方案提供商部分通過加快及改善工程過程，同時減少對實體原型及耐用性測試的需求，可協助原設備製造商及其供應商縮短產品開發週期及提升生產效率。

我們為客戶提供汽車電子解決方案。我們的服務包括：(a)設計、驗證及微調解決方案；(b)開發客製化設計的電子部件；及(c)因應客戶的需要，為客戶採購及向客戶交付適用的先進半導體器件，或結合我們解決方案及/或設計的電子部件。

於往績記錄期，我們的收入、毛利及純利均錄得持續增長：

	截至12月31日			複合年 增長率
	止年度			
	2015年	2016年	2017年	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
收入	732,262	1,150,173	1,473,484	41.9%
毛利	191,681	241,387	309,011	27.0%
年度利潤	87,517	93,990	122,379	18.3%

概 要

我們的解決方案

我們的解決方案涵蓋四大類汽車電子部件的其中三類(車身控制、安全及動力傳動)以及新能源汽車。下表載列我們於所示年度按該等類別劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
解決方案產品						
新能源 ⁽¹⁾	108,565	14.8%	198,191	17.2%	353,274	24.0%
車身控制	239,248	32.7%	344,730	30.0%	349,912	23.7%
安全	224,782	30.7%	331,970	28.9%	347,152	23.6%
動力傳動	80,500	11.0%	131,620	11.4%	183,935	12.5%
工業 ⁽²⁾	24,074	3.3%	84,176	7.3%	140,443	9.5%
	677,169	92.5%	1,090,687	94.8%	1,374,716	93.3%
提供服務 ⁽³⁾	8,926	1.2%	5,491	0.5%	22,598	1.5%
其他 ⁽⁴⁾	46,167	6.3%	53,995	4.7%	76,170	5.2%
	<u>732,262</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,150,173</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,473,484</u>	<u>100.0%</u>

附註：

1. 新能源解決方案包括電機控制器(逆變器)、整車控制單元、電池管理系統、DC-DC變換器、車載充電器、電源分配單元、中央網關、PTC加熱器、電泵和電風扇。
2. 包括為雲端伺服器中的高性能中央處理器及圖像處理器設計的供電解決方案。
3. 主要包括自諮詢服務所得收入。
4. 指獨立於任何解決方案出售的半導體器件。

我們一般採用成本加成定價方法。我們的定價政策計及多項因素，包括(i)採購成本；(ii)解決方案設計的複雜性；(iii)加工費；(iv)物流成本；(v)匯率；及(vi)稅項。於往績記錄期內，鑑於我們已支銷所有研發成本，我們在所有解決方案類別中應用統一的簡化差價定價政策，而我們預期可見將來將會繼續如此行事。我們定期根據客戶接受度及市場慣例等因素檢討定價政策。因此，我們相信我們可將半導體器件的價格波幅有效轉嫁予客戶。於往績記錄期內，我們能夠將毛利率維持於超過20%的水平。為保護我們免受外匯匯率波動影響，就我們以人民幣計值的銷售而言，我們的報價及銷售合約條文可能訂明倘外匯匯率的波幅超出一定水平，則須重新磋商報價或協定價格(視屬何情況而定)。

有關我們所提供的汽車電子解決方案進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的業務模式 — 解決方案的應用」。

概 要

我們的優勢

董事相信，我們具備下列競爭優勢：

- 專注於關鍵汽車電子部件的高增長汽車電子解決方案提供商。
- 全面的汽車電子解決方案組合，准入門檻極高。
- 專注服務中國國內知名原設備製造商。
- 強大研發實力及完整的產品路線圖。
- 經驗豐富、富有遠見的管理團隊，具有豐富的汽車電子行業知識。

我們的策略

我們的目標是成為中國原設備製造商及其供應商指定的汽車電子解決方案提供商，取得支配性的市場份額。我們透過下列策略達致目標：

- 增加新能源汽車解決方案以提高市場滲透率。
- 提升我們的研發實力，包括根據行業趨勢開發核心技術平台及保持競爭優勢。
- 開發可用於多種應用設計及工程的模組化解決方案以增加市場覆蓋率。
- 增加用於自動駕駛的解決方案的投資。
- 物色收購及策略聯盟機會。

研發

研發為我們業務模式的重要一環。根據我們對行業趨勢的了解，我們尋求掌握我們預期可用於下一代產品的核心技術。儘管我們一般不會向客戶供應汽車零件成品，我們的研發項目旨在開發具備所需功能和可靠性的可直接裝車部件。自研發項目所積累的技术訣竅構成我們向客戶提供解決方案的基礎。

於2015年、2016年及2017年，我們的研發成本分別為人民幣30.6百萬元、人民幣52.8百萬元及人民幣74.7百萬元，佔我們同年收入分別4.2%、4.6%及5.1%。於2017年12月31日，我們有230名全職的研發相關技術人員，佔員工總數的61.3%。

我們的研發職能由秦晨先生領導，彼於電子工程及研發有超過18年經驗。於2017年12月31日，我們60%的研發員工持有學士學位，21%持有碩士或以上學位；當中44%擁有逾10年經驗。我們三分之二的研發人員專門從事軟件開發，其餘則從事硬件開發。我們有一支由13名員工組成的團隊，專門負責功能安全。

概 要

知識產權

下表載列我們於最後實際可行日期已於中國登記或備案按種類劃分的專利及軟件版權明細：

知識產權種類	已登記	已備案並 有待登記
專利：		
發明	3	20
實用新型	39	—
已登記設計	1	1
軟件版權	69	—

我們認為對我們業務屬重大的知識產權的進一步詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料—有關業務的進一步資料—9.知識產權」。

我們的客戶

我們主要為汽車行業的原設備製造商、一線及其他供應商提供解決方案，工業領域客戶則佔相對較小部分。我們的客戶主要位於中國。於2015年、2016年及2017年，我們的總收入中分別99.2%、99.1%及97.9%乃源自位於中國的客戶。下表載列我們於所示年度按照類別與我們進行過交易的客戶數目：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
原設備製造商	24	27	36
原設備供應商	608	717	874
其他	40	42	46
總計	<u>672</u>	<u>786</u>	<u>956</u>

下表載列我們於所示年度按客戶類別劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
原設備製造商	142,673	19.5%	189,756	16.5%	184,892	12.5%
原設備供應商	553,646	75.6%	867,929	75.5%	1,121,664	76.1%
其他	27,017	3.7%	86,997	7.5%	144,330	9.9%
加：						
提供服務	8,926	1.2%	5,491	0.5%	22,598	1.5%
總收入	<u>732,262</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,150,173</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,473,484</u>	<u>100.0%</u>

概 要

我們的供應商

我們的供應商包括半導體器件製造商及分銷商。我們亦聘用合約製造商組裝我們向客戶交付作為解決方案套裝一部分的電子部件。於2015年、2016年及2017年，我們分別約有150名、200名及220名供應商，當中兩名、三名及七名為於相關年度的合約製造商。我們的採購主要為半導體器件及電子部件，包括主動部件及被動器件。

基於我們專注開發解決方案及避免大額資本開支的策略，我們並無涉及製造及組裝。倘客戶要求我們交付電子部件作為解決方案套裝的一部分，我們會將組裝工序外包予獨立合約製造商，其將會負責按照我們的設計及規格製造及組裝電子部件，並將組裝好的電子部件交付予客戶。我們的所有合約製造商均位於中國。

我們與英飛凌的關係

於往績記錄期，英飛凌為我們的最大供應商。於2015年、2016年及2017年，向英飛凌作出的採購分別佔我們的總採購額86.1%、83.7%及81.0%。我們向英飛凌作出的採購主要包括我們向客戶提供的半導體器件，作為解決方案套裝的一部分。英飛凌的母公司Infineon Technologies AG為全球半導體製造商，於法蘭克福證券交易所上市，從事半導體及電子系統解決方案的設計、開發、製造及營銷。根據Infineon Technologies AG的資料，其為一家領先的汽車電子系統解決方案提供商，擁有數十年經驗。

董事相信，我們與英飛凌的業務關係乃互惠互補。我們為英飛凌於大中華汽車板塊的最大分銷商。我們先於2005年就於中國銷售英飛凌的汽車半導體器件與英飛凌訂立分銷協議。自此之後，我們與英飛凌建立策略夥伴關係，以開發中國市場。我們相信，從我們多年來以分銷商身份屢獲英飛凌認可可見，英飛凌重視我們與中國國內原設備製造商的關係及我們對地方汽車行業的認識。

有關我們依賴英飛凌的風險討論，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們十分依賴英飛凌供應半導體器件。倘我們不能維持與英飛凌的關係，或倘英飛凌產品供應中斷或其採購價格上升，則我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響」及「— 我們依賴英飛凌及其產品的核心技術及市場認受性」。

股權架構

我們的一組控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，且不計及因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能[編纂]及[編纂]的任何股份，本公司由Magnate Era直接擁有約[編纂]%(持有[編纂]股股份)，由Zenith Benefit、Treasure Map及Heroic Mind各自直接擁有[編纂]%。Magnate Era及Zenith Benefit

概 要

由陸先生及陳先生共同按平均等額擁有，而Treasure Map及Heroic Mind則分別由陸先生及陳先生全資擁有。因此，陸先生、陳先生、Magnate Era、Zenith Benefit、Treasure Map及Heroic Mind為我們的一組控股股東。

購股權計劃

我們已有條件採納購股權計劃。進一步詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—其他資料—13.購股權計劃」。

過往合併財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期的財務資料概要，其應與本文件附錄一會計師報告所載財務資料及其附註一併閱讀。財務資料概要乃根據香港財務報告準則編製。更多資料請參閱「財務資料」。

合併損益表

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
收入	732,262	100.0%	1,150,173	100.0%	1,473,484	100.0%
銷售成本	(540,581)	(73.8%)	(908,786)	(79.0%)	(1,164,473)	(79.0%)
毛利	191,681	26.2%	241,387	21.0%	309,011	21.0%
其他收入及收益	1,097	0.2%	3,284	0.3%	15,750	1.1%
銷售及分銷開支	(19,610)	(2.7%)	(28,826)	(2.5%)	(33,813)	(2.3%)
行政開支	(55,422)	(7.6%)	(84,901)	(7.4%)	(125,483)	(8.5%)
其他開支	(6,696)	(0.9%)	(9,351)	(0.8%)	(10,698)	(0.7%)
融資成本	(8,503)	(1.2%)	(11,141)	(1.0%)	(15,562)	(1.1%)
應佔聯營公司利潤	132	0.0%	300	0.0%	64	0.0%
除稅前利潤	102,679	14.0%	110,752	9.6%	139,269	9.5%
所得稅開支	(15,162)	(2.0%)	(16,762)	(1.4%)	(16,890)	(1.2%)
年度利潤	<u>87,517</u>	<u>12.0%</u>	<u>93,990</u>	<u>8.2%</u>	<u>122,379</u>	<u>8.3%</u>

經選定資產負債表項目

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產	18,648	38,654	42,245
流動資產	430,670	664,685	916,745
流動負債	204,715	358,921	527,977
流動資產淨額	225,955	305,764	388,768
非流動負債	1,841	1,664	2,823
資產淨額	242,762	342,754	428,190

概 要

合併現金流量表

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得／(所用)現金流量淨額	39,673	(13,612)	(17,950)
投資活動所用現金流量淨額	(19,643)	(16,127)	(13,626)
融資活動(所用)／所得現金流量淨額	(16,242)	46,460	60,535
現金及現金等價物增加淨額	3,788	16,721	28,959
年初現金及現金等價物	41,867	46,971	65,951
匯率變動影響	1,316	2,259	(2,658)
年末現金及現金等價物	46,971	65,951	92,252

主要財務比率

	於12月31日／ 截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	權益回報率 ⁽¹⁾	36.1%	27.4%
總資產回報率 ⁽²⁾	19.5%	13.4%	12.8%
流動比率 ⁽³⁾	2.10	1.85	1.74
資產負債比率 ⁽⁴⁾	22.4%	30.5%	39.5%

附註：

- (1) 權益回報率即年度利潤除以年末權益總額。
- (2) 總資產回報率即年度利潤除以年末總資產。
- (3) 流動比率即年末總流動資產除以年末總流動負債。
- (4) 資產負債比率即年末計息銀行及其他貸款除以年末權益總額。

進一步詳情請參閱「財務資料 — 主要財務比率」。

我們的收入由2015年的人民幣732.3百萬元增加至2016年的人民幣1,150.2百萬元，並進一步增加至2017年的人民幣1,473.5百萬元。於往績記錄期的收入增加乃主要由於我們向現有客戶銷售的解決方案增加以及推出新解決方案(特別是新能源類別)。新能源解決方案銷售錄得大幅增長。新能源解決方案的收入佔比由2015年的14.8%增加至2017年的24.0%。向客戶(原設備製造商及原設備供應商除外)銷售所產生的收入貢獻由2015年佔總收入3.7%增加至2017年的9.9%，主要原因是對浪潮電子信息產業股份有限公司(為數據中心及雲計算解決方案提供商)的銷售增加。

我們的毛利率由2015年的26.2%下跌至2016年的21.0%，此乃由於我們就售價(特別是向主要客戶作出的安全及車身控制解決方案銷售)作出策略性調整，以為解決方案爭取市場份額所致。2017年，我們的毛利率維持在21.0%的穩定水平。

概 要

有關往績記錄期內業務增長及毛利率波動的進一步詳情，請參閱「財務資料 — 經營業績」。

我們的其他收入及收益主要包括上海英恒所收取的政府補助、銀行利息收入、可供銷售投資的投資收入、匯兌收益淨額、出售物業、廠房及設備項目的收益以及其他。

於2015年、2016年及2017年，經營活動所得／(所用)現金淨額分別為人民幣39.7百萬元、人民幣(13.6百萬元)及人民幣(18.0百萬元)。我們於2016年錄得經營活動所用現金淨額，主要原因是(i)貿易應收款項及應收票據因銷售水平提高及信貸期較長的客戶數目增加而增加人民幣105.6百萬元；及(ii)存貨主要因業務擴張及我們根據客戶提交的滾動採購預測而增加存貨以應付客戶訂單而增加人民幣79.7百萬元。基於類似理由，我們於2017年錄得經營活動所用現金淨額，主要原因是(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣200.2百萬元；及(ii)存貨增加人民幣71.8百萬元。鑑於我們持續擴充造成對營運資金的需求增加，因此預期2018年經營活動所用現金流量將會進一步增加。

貨幣匯率波動可對我們的經營業績產生重大影響。於2015年、2016年及2017年，我們以人民幣以外貨幣作出的採購佔同年總採購額分別96.6%、92.1%及88.9%。於2015年、2016年及2017年，我們確認匯兌(虧損)／收益淨額分別人民幣(6.7百萬元)、人民幣(9.3百萬元)及人民幣9.8百萬元。詳情請參閱「財務資料 — 影響我們經營業績的因素 — 匯率影響」。

於整段往績記錄期內，所有類別的每項解決方案平均收入普遍有所增長。我們於往績記錄期內的每項解決方案平均收入顯著增加，主要是若干個別解決方案的銷量增加所引致。新能源類別的每項解決方案平均收入由2015年的人民幣3.2百萬元增加至2017年的人民幣8.4百萬元，此乃主要由於BMS解決方案及車身控制模組等解決方案的銷售增加。工業類別的每項解決方案平均收入由2015年的人民幣12.0百萬元增加至2017年的人民幣46.8百萬元，主要是由於向浪潮電子信息產業股份有限公司作出的計算機供電解決方案的銷售增加。有關我們於往績記錄期內收入增加的詳情，請參閱「財務資料 — 經營業績」。

近期發展

於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們的業務模式、收入結構及成本結構基本保持不變。根據本集團的未經審核財務資料，我們於2018年首季的收入較2017年同期持續增長。該等收入增長乃主要由於解決方案(特別是新能源類別的應用)銷售有所增加。此外，我們近日獲TTTech委聘，並已訂立服務協議，為彼等提供與自動駕駛相關的工程服務。根據該協議，我們將分階段按照協定金額獲支付服務費。我們相信，與TTTech訂立工程服務協議不但代表我們的工程實力備受歐洲的合作夥伴認可，亦有利我們鞏固與TTTech的業務關係，在與全球技術巨頭持續溝通和合作的過程中，亦可提升我們的技術訣竅。詳情請參閱「業務 — 研發 — 研發合作協議」。

概 要

於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，除於下文「一[編纂]」所披露的[編纂]外，我們的合併損益及其他全面收益表並無任何重大非經常性項目。

董事確認，就彼等所知，自2017年12月31日(即本集團最新合併財務報表的編製日期)起至本文件日期，我們的財務或經營狀況或前景並無發生重大不利變動。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數)，我們應付的佣金及費用總額，連同[編纂]費用、[編纂]及[編纂]費、法律及其他專業費用、有關[編纂]的印刷及其他開支估計合共約為人民幣[編纂]百萬元。於2015年、2016年及2017年，在損益扣除的[編纂]分別為零、零及人民幣7.0百萬元。我們預計於截至2018年12月31日止年度的損益扣除估計[編纂]人民幣[編纂]百萬元，及於[編纂]後將約人民幣[編纂]百萬元資本化。

[編纂]

[編纂]

假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述的指示性[編纂]範圍的中位數)，我們估計自[編纂][編纂](經扣除我們就[編纂]應

概 要

付的[編纂]、佣金及估計開支後)將約為[編纂]百萬港元。倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們將收取額外[編纂]百萬港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即本文件所述的指示性[編纂]範圍的中位數)。我們計劃按以下用途使用[編纂]所得款項淨額：

[編纂]用途	佔[編纂] 百分比	百萬港元
增聘研發專業人員以擴展我們的研發實力 透過投資及購入測試及其他設備	[編纂]	[編纂]
以及科技軟件加強我們的研發基建	[編纂]	[編纂]
提供資金，以獲得可配合我們的發展計劃 的研發實力	[編纂]	[編纂]
撥支營運資金及其他一般公司用途	[編纂]	[編纂]

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限或下限，則[編纂](包括任何因行使[編纂][編纂](如適用))將相應增加或減少。在此等情況下，我們將按比例增加或減少分配作上述用途的[編纂]。倘上述[編纂]用途發生任何重大變動，我們將發佈適當的公佈。

股息

於重組完成前，英恒香港於2017年向其當時股東宣派及派付3,860,000美元的股息(以6.7974美元兌人民幣1.00元的匯率計算，相當於人民幣26,238,000元)。於2018年1月，上海英恒向其當時的股東宣派人民幣100百萬元的股息，而英恒香港則宣派6.2百萬美元的股息。預期該等股息將於[編纂]前以我們內部產生的現金流量支付。我們並無股息政策且目前並不擬就未來股息派付採納政策。我們未來的股息宣派不一定反映我們過往的股息宣派情況，並將由董事全權酌情決定。我們宣派及派付的股息金額取決於我們未來的營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況以及董事認為相關的其他因素。任何股息宣派及派付以及股息金額將受我們的章程文件及相關法律所限。請參閱「財務資料—股息」。

風險因素

[編纂][編纂]涉及若干風險，其中相對較重大的風險包括我們十分依賴英飛凌供應半導體器件以及英飛凌的核心技術；我們或須退還英飛凌向我們提供的貨運及借記融資未清償結餘；我們可能於未來面臨負營運現金流或未能取得充足的融資撥支業務營運的風險；及我們十分依賴中國汽車行業的狀況。有關進一步資料及我們面臨的其他風險請參閱「風險因素」。