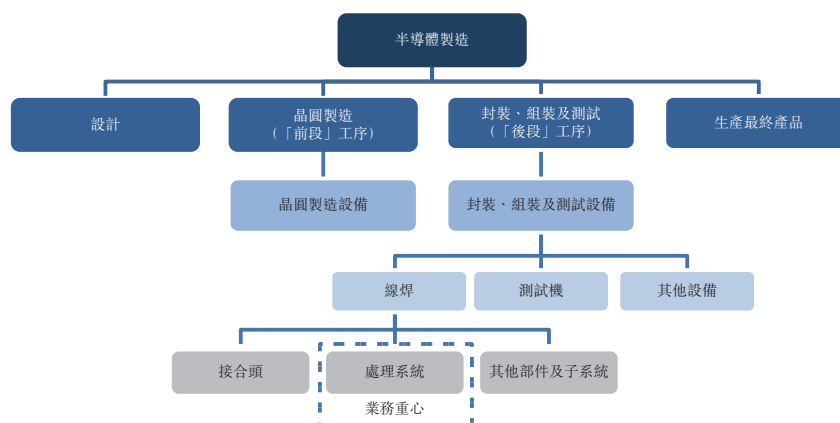


業 務

概覽

我們是1988年在新加坡成立的合約製造商，專門生產半導體後段設備行業的設備、機械、子系統、精密工具及零部件。我們的產品主要由半導體加工設備(即用作製造或加工半導體的設備)的原始設計製造商以及半導體加工設備用家採購。我們的產品一般作為半導體加工設備的部件用於生產半導體或用於生產或加工半導體^(附註)。於營業紀錄期間，我們的大部分收益來自製造線焊處理系統(即半導體後段設備線焊機的重要子系統)。根據行業報告，按收益計，在全球線焊機處理系統合約製造行業中，我們是全球最大的線焊機處理系統合約製造商，2016年的市場份額約為51.8%。

有關我們市場的其他資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。下圖概述半導體製造工序及相關半導體加工設備細分：



我們紮根於新加坡，經營逾30年，主要服務半導體行業，積累了製造高品質產品的堅實經驗，並成功將業務擴展至中國、菲律賓及日本。此外，我們亦與要求嚴格質量標準的全球領先公司建立良好而長遠的業務關係。憑藉我們豐富的行業知識、市場經驗及技術知識，我們可透過較高的成本效益，使產品精益求精，為客戶創造價值。

為保持產品質素，我們已於新加坡、中國及菲律賓的生產設施(總建築面積約為273,947.1平方呎)實施嚴格的品質保證程序。為有效擴展銷售網絡的地域範圍，我們亦在日本設立銷售辦事處。為提高產能，並把握半導體行業增長與發展所帶來的商機，我們現正於

附註：半導體的終端產品裝置為智能電話、消費類電子產品及電腦等數碼產品。

業 務

中國江蘇省南通設立第二個生產設施南通二號廠房，規劃建築面積為363,591.2平方呎。截至最後可行日期，南通二號廠房仍在申請辦理竣工驗收，尚未投產。

我們須於製造流程中應用精密加工的經驗，以及機械、電子、視覺系統、激光技術及電子工程等多元化方面的知識。營業紀錄期間，我們有電子製造服務分部（「**電子製造服務分部**」）及原始設計製造分部（「**原始設計製造分部**」）兩個分部。

電子製造服務分部專注為原始設計製造商生產子系統、成套設備／機械及部件，亦提供保修期後維護及調試服務。營業紀錄期間，電子製造服務分部的產品包括(i)劃片機及研磨機等成套機器及(ii)工件固定器、滑塊及底片處理器等子系統。電子製造服務分部的製造流程主要涉及零部件的整合。該等須組裝的零部件自獨立第三方供應商處採購或由內部生產。營業紀錄期間，電子製造服務分部的客戶主要是半導體加工設備行業的原始設計製造商。

原始設計製造分部主要集中設計及製造主要用於半導體後段設備行業的自有「Kinergy」品牌專利自動化設備、精密工具及部件。營業紀錄期間，原始設計製造分部的產品包括(i)自動框架裝載機、自動拋光設備及[帶狀激光打標機]等自動化設備；(ii)封裝模組和模具等精密工具；及(iii)部件。對於部分需要我們不具備的特定設備的生產工序（如鍍金、特殊表面處理及着色），我們會聘用獨立第三方處理，以提高成本效益。原始設計製造分部的客戶包括半導體加工設備用戶。

截至2017年12月31日止三年度，我們分別錄得總收益約106.9百萬新加坡元、107.0百萬新加坡元及129.0百萬新加坡元。截至2017年12月31日止三年度的除稅後利潤分別為11.2百萬新加坡元、3.1百萬新加坡元及8.0百萬新加坡元。

業 務

下表載列營業紀錄期間按分部及產品種類與服務劃分的分部收益：

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	估電子製造 服務分部/ 原始設計製 造分部收益 千新加坡元	估本集團收 益的 百分比	百分比	估電子製造 服務分部/ 原始設計製 造分部收益 千新加坡元	估本集團收 益的 百分比	百分比	估電子製造 服務分部/ 原始設計製 造分部收益 千新加坡元	估本集團收 益的 百分比	百分比
電子製造服務分部									
產品									
子系統	58,518	62.8	54.7	90,053	92.0	84.2	114,401	95.7	88.7
成套機器	22,907	24.6	21.4	2,597	2.7	2.4	255	0.2	0.2
部件	1,619	1.7	1.5	2,075	2.1	1.9	4,459	3.7	3.5
服務									
維護及調試服務	10,191	10.9	9.6	3,155	3.2	3.0	412	0.4	0.3
小計	93,235	100.0	87.2	97,880	100.0	91.5	119,527	100.0	92.7
原始設計製造分部									
產品									
自動化設備	4,702	34.4	4.4	2,432	26.7	2.3	3,342	35.5	2.6
精密工具	4,644	34.0	4.3	2,842	31.2	2.6	2,430	25.8	1.9
零部件	4,315	31.6	4.1	3,843	42.1	3.6	3,653	38.7	2.8
小計	13,661	100.0	12.8	9,117	100.0	8.5	9,425	100.0	7.3
總計	106,896	100.0	100.0	106,997	100.0	100.0	128,952	100.0	100.0

營業紀錄期間，我們的主要客戶為客戶甲，截至2017年12月31日止三年度，該客戶分別約佔本集團總收益的48.5%、72.6%及77.9%。客戶甲自1999年起與我們合作，根據行業報告，按2016年銷售收益計該客戶是全球領先線焊機製造商之一。有關我們與客戶甲關係及我們依賴客戶甲的持續性分析詳情請參閱本節下文「客戶集中度 — 依賴客戶甲」一段。

業 務

競爭優勢

我們認為以下競爭優勢對我們的成功助力良多，令我們從業內競爭對手中脫穎而出：

歷史悠久的合約製造商，在半導體後段設備行業有逾30年營運紀錄，充分受惠於利好的行業增長

自1988年成立起，我們積累逾30年運用精密工程專門知識設計及建設半導體行業機械、設備及子系統的經驗。根據行業報告，按收益計，我們是最大的線焊設備處理系統（線焊設備的必備機械部件）合約製造商，約佔全球市場份額的51.8%。

多年經營以來，我們積累了堅實的半導體加工設備行業業務經營的經驗，成功將業務擴展至全球。截至最後可行日期，我們於新加坡、中國及菲律賓擁有生產設施。為更好滿足對我們產品的需求，我們計劃擴大中國的生產設施。

董事認為半導體行業的下列現有因素共同有利於我們的業務：

- **半導體行業的發展** — 認知計算及人工智能等領域對數據及半導體新型應用的需求激增，導致半導體的需求增加，預計半導體加工設備行業將隨之發展；及
- **更多半導體加工設備製造商委任合約製造商** — 根據行業報告，由於合約製造商的專業技能不斷提升，甚至超越半導體加工設備製造商，且眾所周知委任合約製造商可節約成本，越來越多的半導體加工設備製造商將外包部分或全部製造業務。

我們相信，憑藉備受認同的市場地位、豐富行業經驗及製造實力，我們日後將繼續保持優於競爭對手的競爭優勢並把握半導體行業增長及發展帶來的業務機遇。

業 務

紮根新加坡，在中國戰略投放完善生產設施，由有新加坡背景的高級管理層管理

我們最早於新加坡建立市場知名度，隨後擴展中國業務。我們的業務由創始人兼執行董事林先生(新加坡人)所領導及監督的高級管理層(主要居住於新加坡)管理。我們先後在新加坡及中國南通戰略投放主要生產設施。我們認為設施位置已為我們提供重大戰略優勢，理由如下：

- 根據行業報告，按2016年收益計，中國是全球最大的半導體市場，但半導體大部分依賴進口(約佔中國製造電子產品所用全部半導體70%)，促使中國政府頒佈有利政策及加大投資發展半導體行業。因此，預計半導體加工設備製造商(本集團的目標客戶)將向中國遷移，令中國成為按半導體加工設備行業所得總收益計的最大市場之一；及
- 中國的電子製造基礎設施方面有具備充足勞工及相對全面的巨大市場，文化差異為外國半導體加工設備製造商進軍中國造成困難。

受益於戰略優勢，我們已於營業紀錄期間成功與主要位於新加坡、美國、中國及日本的客戶建立業務關係。此外，我們認為我們的新加坡背景，讓我們對有意在中國開展製造的美國、歐洲及日本等外國半導體加工設備製造商而言更有業務、社會及語言優勢。因此，我們認為以新加坡及中國的生產設施的戰略地位再加上高級管理層，可持續讓我們從競爭對手中脫穎而出，令我們有效競爭。

堅守品質，客戶均為世界領先企業

董事認為，產品質量優良對我們的業務及維持行業競爭地位相當重要。因此，我們極度重視保持產品質量。我們自1999年起獲ISO認證，我們相信實施嚴格的品質保證程序已對我們的發展及成功助力良多。我們於各個關鍵生產階段(從挑選供應商至交付產品)進行質檢。具體而言，電子製造服務分部方面，我們在各個生產階段的每一步驟執行製程品質控制(「製

業 務

程品質控制)及連續質檢，以滿足客戶對精密度與準確度的需求及規定。此外，我們為技術人員提供內部工程師嚴謹制訂的清晰工作指示及指引，確保嚴格遵守品質標準。我們亦確保注重工作環境品質，鼓勵跨職能交流，持續提高質量。有關我們品質保證措施的詳情，請參閱本節「品質保證」一段。我們相信，該等措施讓本集團贏取現有及潛在客戶的信任，增加機會獲取循環及新增訂單。此外，借助我們在精密力工方面的專長，尤其是材料切割方面的專長，我們可以生產本身生產所需的零件。董事相信，由於我們對使用的材料有更好的控制，因此品質更佳，讓我們從競爭對手中脫穎而出，與實行嚴格質量標準的世界領軍企業建立了長期業務關係。

營業紀錄期間，我們的客戶包括半導體加工設備行業的頂級製造商(如客戶甲(全球領先線焊機製造商，與我們交易逾18年))。憑藉我們於半導體後段設備行業的聲譽及能力，我們亦與測試與工具及模具設備製造等各界國際知名客戶建立業務關係。有關我們主要客戶的背景，請參閱「業務 — 客戶」一節。

由於(i)半導體加工設備製造商要求其機器／子系統／部件高度可靠、準確及性能優異；(ii)半導體加工設備製造商選擇符合其嚴格技術規範及品質要求之供應商的條件苛刻；及(iii)半導體加工設備更換供應商的成本較高，因此我們認為，30多年經營以來，我們已建立品質及可靠性方面備受客戶認可的良好聲譽，並維持當前市場地位，通過市場滲透及市場多元化擴大市場份額。

強大的精密工程製造能力，為客戶增加價值

我們主要按「配套多、產量低」基準進行生產。我們製造的設備／機器／子系統的特定是規格相當不同。營業紀錄期間，我們生產超過100種型號，而每個型號或會有三個版本。此外，每種產品的零部件數目由20至500個不等。為採購最符合客戶嚴格要求的零部件，我們認為透徹了解供應鏈數據庫對我們的營運至關重要。此外，半導體裝置的生產線一般由40多道工序組成，而每道工序需製作一種半導體加工設備，其產量與生產線的其他機器相匹配，生產各類設備及子系統技術要求頗高，需運用不同領域的工程專業知識。為確保我們具備充分設計、開發及製造產品的能力，我們的內部設計及工程團隊由61名擁有機械、電子及電氣工程資格的成員組成。我們憑藉精密工程專業知識了解客戶需求及要求，在提升生產彈性及保證質量優良且一致的情況下設計製造流程。

業 務

我們電子製造服務分部與原始設計製造分部的行業知識和技能助力我們為客戶創造可觀價值。我們憑藉實力提升成本效率優化產品，從而令客戶獲得成本效益，加強客戶的競爭優勢。我們對客戶貢獻良多，獲得多項主要供應商獎項。我們相信，我們的行業知識、專長及能力不僅能讓我們建立由全球不同領域領先企業組成的多樣化客戶基礎，亦可讓我們為客戶提供開創性的增值解決方案，繼續推動我們業務的發展。

強大的研發能力，參與客戶的產品開發

我們認為研發能力是我們的核心競爭力之一，源自具備各類專業知識的強大研發團隊。於最後可行日期，我們有由21名成員組成的研發團隊。此外，我們亦委聘大學教授參與我們的研發活動。我們持續關注技術及產品規範的變化。緊跟行業技術變化可讓我們了解客戶戰略方針及參與客戶的新一代產品。我們採用戰略性研發政策。我們專注應用工程元素實現特定所需機器性能參數。由此，我們相信，研發方面的成功意味著取得客戶的訂單，亦意味著所開發的技術及知識亦用於生產其他機械，並售予更廣闊的半導體加工設備市場。我們相信可藉此減少研發人力及測試機開支，同時亦可獲得高水平的研發知識。

我們參與客戶的產品開發過程證明我們的研發實力。我們相信，參與產品開發階段可讓工程團隊深入了解客戶的技術路線圖，讓我們成為客戶特定產品的主要供應商。我們亦提供增值工程服務，以改進我們產品的現有設計及客戶的現有產品。我們相信，通過在產品設計、開發及製造方面與客戶密切合作，我們得以提供定製解決方案，亦在為客戶製造下一代產品方面取得先行優勢及增強與客戶的業務關係。

經驗豐富的管理層帶領高素質且表現優異的工程團隊

我們擁有經驗豐富的專責管理團隊，由我們的創辦人、行政總裁兼執行董事林先生領導，彼累積逾40年的半導體行業經驗。此外，我們的高級管理人員平均有25年的半導體行業經驗。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。我們相

業 務

信，經驗豐富的管理層為我們指明戰略方向並提供寶貴知識，我們得以適應競爭環境，有效管理未來的變數和挑戰。除管理團隊外，我們還有由61名成員組成的設計及工程團隊。我們亦設有研發團隊，有23名成員，全部有工程研習經歷，部分更有研究生以上水平的相關領域(如凝聚態物理及科學)知識。董事相信，我們具備精密工程的整套技巧，讓我們能夠達致亞微米級精度及客戶所要求的質量。我們亦相信本集團的成功歸因於管理層及技術人員對優質產品的執著及對細節的關注。憑藉經驗豐富的管理及技術團隊，我們能保持市場地位，把握新業務機遇。]

業務戰略

憑藉有利於本集團的多個主要因素，我們擬採用以下戰略把握機遇。具體而言，我們相信，我們在精密工程的實力為準確性及穩定性高，使我們在線焊機甚至半導體領域之外的應用有很大的潛力。我們認為，實施以下策略最終會使客戶基礎的多樣化達到頂峰。

致力擴大產能

為把握樂觀的行業發展機會，我們擬擴大產能。我們計劃投資(i)生產空間、(ii)機械與設備及(iii)人員擴大廠房：

- **翻新及建立生產環境** — 營業紀錄期間，我們在中國的生產僅於南通一號廠房進行。截至最後可行日期，南通二號廠房尚未翻新，仍為清水房，我們預測訂單量會日漸增加，將需要更多生產空間，亦預計會有更複雜、零件更多、規模更大的產品訂單，需要高頂空間容納生產。因此，我們擬就生產而翻新及裝設未使用的南通二號廠房。我們計劃翻新和建立生產環境，如間隔、各類無塵室及強化地板，以在南通二號廠房開展生產。就此，我們擬將[編纂][編纂]淨額[編纂](即[編纂]港元)用於打造生產環境。
- **收購生產機械與設備** — 雖然我們自第三方供應商採購生產所用的零件，但我們會於自有廠房為自身的產品生產重要零件或由於複雜程度及質量要求高而未能於市場採購的零件。由於用於半導體加工設備製造的優質複雜零部件供應有限，而尋

業 務

求海外供應的成本較高，故我們認為上述垂直整合不僅可更好地控制質量，而且具成本優勢。因此，我們計劃購買新設備加強垂直整合，製造更多自用部件，提升整體產能。預計該等新設備將提升生產自有零件的能力，亦可提高我們所製造零件的複雜程度及質素。我們亦計劃為精密工具部購買機器及設備。就此，我們擬將[編纂][編纂]淨額[編纂](即[編纂]百萬港元)用於收購生產機械與設備。

- *聘請新員工並提供培訓以運營南通二號廠房* — 隨著設備與機械增加，我們須培訓員工熟練操作新的設備，亦須增聘組裝工人及有經驗的機械師等員工來操作生產設施。就此，我們擬將[編纂][編纂]淨額約[編纂](即約[編纂]百萬港元)用於增聘員工及為員工提供培訓，提升員工技術。

我們擴充產能的原因

由於客戶訂單越來越複雜多樣，故我們需要更大的空間容納大型機械／設備的生產，而現有廠房無法容納。因此，南通二號廠房部分會用於為生產空間需求更高的部分現有客戶生產。此外，我們就預期來自現有及新客戶的客戶訂單量增加亦需要額外空間。

我們相信以下利好情況會推動業務增長：

- *半導體行業持續擴張* — (i)數據需求大增、(ii)半導體現時的廣泛應用及(iii)半導體新型應用會發展半導體行業，預計半導體加工設備行業及其上游產業(即半導體前段及後段設備行業)會隨之發展。2016年至2021年，預計全球半導體行業不斷發展，市場規模於2021年將達約3,896億美元，複合年增長率為2.8%，根據行業報告資料，亦預計(i)半導體加工設備行業、(ii)半導體前段設備行業及(iii)半導體後段設備行業隨之以複合年增長率分別約2.6%、2.3%及3.5%增長，截至2021年市場規模分別為468億美元、373億美元及95億美元；
- *對半導體加工設備合約製造商的需求不斷增加* — 由於預計半導體加工設備行業及半導體後段設備行業發展，半導體加工設備製造商對半導體加工設備合約製造商(如本集團)的需求將不斷增加，原因是半導體加工設備合約製造商的技術專業知

業 務

識越來越豐富，且半導體加工設備製造商聘請合約製造商一般可節省約10%至15%的成本。

- *半導體加工設備行業在中國地區發展利好* — 根據行業報告，預期半導體加工設備製造商(即本集團目標客戶)將遷至中國，按半導體設備製造行業(包括半導體前段及後段設備行業)的總收益計，中國是最大市場之一。根據行業報告，中國佔全球半導體加工設備收益的份額由2012年6.8%增至2016年15.8%，原因是中國政府對半導體製造行業進行大規模投資，解決中國(全球最大的半導體市場)對半導體的強勁需求。憑藉中國的生產設施，預計上述發展將為包括我們在內的半導體加工設備合約製造商帶來巨大的發展前景。作為具增值設計實力且質量經全球領先半導體加工設備製造商認可的合約製造商，而我們的生產設施位置優勝，我們認為上述發展對我們在地有利。
- *中國半導體加工設備製造的優質零部件供不應求，為本集團創造可填補的市場* — 根據行業報告，雖然中國半導體加工設備製造的零部件供應量大，但優質的複雜零部件供應不多。此乃由於中國公司在先進製造、高質量原材料供應等方面仍落後於外國競爭對手。由於供應不足，故半導體加工設備製造商及其合約製造商不得不自中國以外的國家尋求成本較高的品質供應，繼而為我們創造市場，因為我們可生產優質零部件迎合半導體加工設備製造未獲滿足的需求。營業紀錄期間，我們生產的零部件由於相當複雜且品質要求高，對我們的生產非常重要又或者並不容易從市場獲得。我們的品質獲得客戶認可，其中部分客戶有相當規模且是全球知名。我們相信自行生產原材料的實力對開發中國潛在半導體加工設備行業有領先優勢，可讓我們建立由全球領先公司組成的客戶組合。因此，我們需要增強實力，填補因中國半導體加工設備製造的優質零部件供不應求而造成的市場。

董事認為，產能擴張有助我們(i)滿足預期不斷增長的需求，抓住行業長期增長機遇；(ii)加深垂直整合，長遠會節省成本，增強競爭優勢；及(iii)逐步擴大客戶基礎。

業 務

擴張計劃資金及對業務的影響

截至2020年止三年度，我們計劃的產能擴張資本開支預計分別約為[編纂]（即約[編纂]）、[編纂]（即約[編纂]）及[編纂]（即約[編纂]）。[編纂][編纂]淨額及內部資金將會提供該等資本開支。有關對擴張分配[編纂][編纂]淨額的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。擴張計劃將於三年內分階段實施。鑑於營業紀錄期間我們的收益穩健增長，加上經營現金流量淨額為正數，且管理團隊得力，董事認為擴張計劃不會對我們的財政狀況有重大不利影響。

擴張計劃

南通二號廠房位於中國南通市復興路18號，由一幢總建築面積約323,338平方呎的四層樓宇（「主樓」）、一幢總建築面積約33,786.4平方呎的單層高頂樓宇（「高頂生產空間」）及總建築面積約6,466.8平方呎的其他附屬樓宇組成。截至最後可行日期，南通二號廠房尚未翻新，仍為清水房。為將南通二號廠房用於商業生產，我們需要投資(i)生產環境，(ii)生產機械和設備及(iii)人力。擴張計劃的預計投資總額為122.7百萬港元（即約21.0百萬新加坡元）。下表載列有關(i)翻新及構建生產環境及(ii)收購生產機械與設備的擴張計劃詳情：

詳情	用途	待建主要設施/待購機械	預期建設/收購時間 框架	預期投入 運營日期	預計 投資額 資金來源 (百萬港元)
翻新及構建生產環境					
主樓一樓	安放重型機器以生產零件	<ul style="list-style-type: none">強化地板碳化硅地板「無塵環境」等級的無塵室溫濕度控制質控室氣動供應站	2018年第三季度至2019 第二季度	2019年第三季度	28.8 [編纂]來自[編纂]淨額
主樓二樓	組裝子系統及成套機器	<ul style="list-style-type: none">碳化硅地板10k級無塵室氣動供應站	2018年第三季度至2019 第二季度	2019年第三季度	5.1 [編纂]來自[編纂]淨額

業 務

詳情	用途	待建主要設施／待購機械	預期建設／收購時間 框架	預期投入 運營日期	預計 投資額 (百萬港元)	資金來源
主樓三樓	組裝子系統及成套機器	<ul style="list-style-type: none"> 鋼筋混凝土基礎 	2019年第三季度至 2020年第一季度	2020年第二季度	8.4	[編纂]來自[編纂][編纂] 淨額
	<ul style="list-style-type: none"> 碳化 硅地 板 					
主樓四樓	一般及行政用途	<ul style="list-style-type: none"> 辦公室 食堂 儲存 	2019年第四季度至 2020第二季度	不適用	3.7	[編纂]來自[編纂][編纂] 淨額
高頂生產 空間	生產需要較大空間的大 尺寸機器	<ul style="list-style-type: none"> 鋼筋混凝土基礎 碳化硅塗層 1K及10K級潔淨室 	2019年第三季度至 2020第一季度	2020年第二季度	20.0	[編纂]來自[編纂][編纂] 淨額
總計					66.0	
收購生產機械與設備						
製造我們 生產 所需 零件的 機械	不適用	<ul style="list-style-type: none"> 大型銑床 三坐標測量機 平面磨床 立式銑床 臥式銑床 	2018年第三季度至2019 年第二季度	—	12.3	[編纂]來自[編纂][編纂] 淨額
一般用途 的機 械	不適用	<ul style="list-style-type: none"> 火花機 線切割機 磨床 	2020年第二季度至2020 年第三季度		34.4	[編纂]來自[編纂][編纂] 淨額及[編纂]來自 內部現金流
總計					56.7	

擴張後，為經營南通二號廠房，我們亦需增聘人員並為培訓僱員，幫助彼等熟悉機械及設備。有關措施將於南通二號廠房開始營運後分階段進行。

截至最後可行日期，我們擁有南通二號廠房所在地塊的土地使用權，且我們正辦理竣工驗收。我們的中國法律顧問表示，辦理一切必要及指定監管手續後，我們完成竣工驗收及取得商業生產所需一切重要牌照、許可及批文並無法律障礙。因此，董事認為將於2018年第三季度取得該等牌照、許可及批文。

有關[編纂][編纂]淨額擬定用途的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

擴大日本、歐洲及美國的市場份額

根據行業報告，日本是半導體加工設備銷售的重要市場。截至2016年，按收益計，日本

業 務

市場約佔半導體加工設備行業全球市場份額的11.2%，且預期會繼續增長。此外，由於日本與中國的文化和政治差異，日本的半導體加工設備公司在有市場和大量可訓練勞動力的中國經營會遇到阻礙。我們作為一家新加坡公司，由新加坡商界領袖領導，在中國有公認的製造能力，因此有能力透過向日本半導體加工設備公司提供高質素、價格具競爭力的服務，把握日本市場商機。憑藉與日本半導體加工設備公司合作的優勢，且隨著中國半導體行業的快速發展，除於2015年在日本設立現時的銷售辦事處外，我們還打算擴充日本銷售團隊及客戶服務團隊。我們成功獲得業務遍佈全球各地的日本領先半導體加工設備製造商（如客戶已）的訂單。我們認為日本辦事處將加強我們與日本客戶的溝通。除半導體行業外，我們亦致力為日本公司提供工業、醫療及汽車行業的測試和分析設備。根據行業報告，日本市場對電子製造服務供應商（例如本集團）的需求頗高，我們相信進軍該市場有助我們吸納更多客戶，提高全球市場滲透率。

除日本市場外，我們亦可把握當前行業發展機會進軍歐洲及美國市場。半導體行業整體快速擴張，且外國（例如歐洲及美國）半導體加工設備製造商因文化差異難以進軍中國，而我們作為新加坡合約製造商且生產設施位於中國，可從中獲得巨大增長潛力。因此，我們計劃提高於歐洲及美國的市場知名度，在歐洲及美國委任外聘銷售代理和市場推廣代理。我們相信，通過利用完善的銷售代理及市場推廣代理網路，我們將能夠更高效地進入歐洲及美國市場。

內部或透過併購發展和獲取工程及技術知識

半導體加工設備行業技術及知識是決定公司競爭力水平的關鍵因素，而為達致高競爭力，我們需加強知識填補當前業務模式的工程缺陷。因此，我們計劃擴展工程專業相關知識，如光學、雷射、控制軟件及材料科學。除該等技術領域外，經驗及整體科學亦是我們製造能力的核心，我們亦需獲取工程塑料部件複雜配置加工、專業表面處理及精密機器框架及金屬板製造方面的技術及知識。該等技術知識不僅在業內廣泛應用，亦可助力我們擴張半導

業 務

體前段設備行業(我們多元化發展的目標市場)。因此，我們計劃為僱員提供額外培訓及發展機遇。我們亦會吸納具備該等技術知識的人才。

我們計劃收購具備經驗／整體技能及技術的盈利公司，不僅可提升生產能力，亦可豐富我們的知識庫。我們物色的業務種類包括精密框架製造商、金屬板製造商、工程塑料部件複雜配置加工商及表面處理工廠，均具備半導體加工設備製造行業相關技術知識。截至最後可行日期，我們並未識別任何併購目標。董事認為，專注該等領域可使我們把握半導體前段設備行業所帶來的機遇。該行業2016年的規模為333億美元，預計2016年至2021年的複合年增長率為2.3%。我們認為，發展工程與技術知識亦有助我們將客戶群擴展至非半導體行業。

因此，我們擬將[編纂][編纂]淨額約[編纂](即約[編纂])用於透過內部培訓及併購的方式開發及收購工程及技術知識。

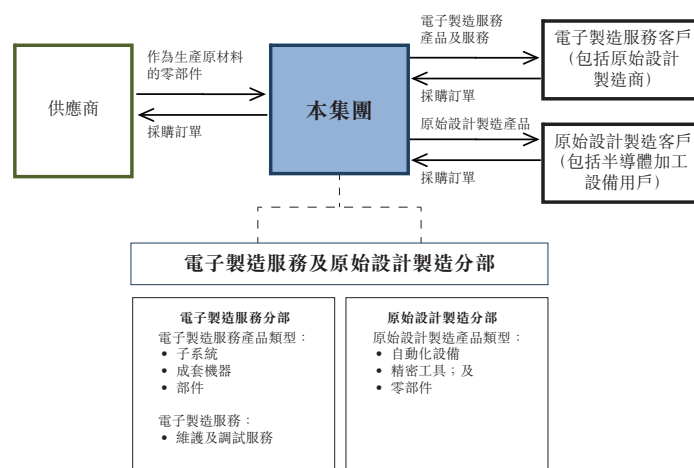
加強研發以把握並貼緊技術動態發展

我們認為須緊貼技術發展，在競爭中保持領先地位。因此，研發對我們貼緊半導體行業技術動態發展至關重要。我們的研發成果轉化為較高水準的訂製能力，可為客戶提供附加值，如為客戶提供產品改進方案和滿足客戶需求的設計及創意。此外，我們可運用研發所獲得的知識優化生產工序。憑藉相關知識及專有技術，我們能完善製造藍圖，減少生產障礙。研發的該等相關利益不僅能提高我們的生產效率，亦能提高生產能力。因此，我們擬招聘機械電子學、控制軟件、光學與雷射等不同工程專業的行業專家及高級工程師，亦會加強僱員培訓，以營造創新氛圍。除努力自行研發外，我們亦會與研究所合作，利用彼等的研究能力處理產品開發項目。我們擬將[編纂][編纂]淨額約[編纂](即約[編纂])用於加大研發力度。

業 務

業務模式

以下簡圖說明我們現時的業務模式：



電子製造服務分部(「電子製造服務分部」)

電子製造服務分部主要按「配套多、產量低」基準製造半導體加工設備行業使用的電子製造服務產品，包括(i)子系統，(ii)成套機器及(iii)部件。「配套多、產量低」指我們接獲訂單所組裝的產品用途、批量規模及工序不一但產量低。電子製造服務的製造過程主要涉及手動組裝零件，因此需要密集的勞力。我們亦在客戶設施提供保修期後維護及調試服務以及產品保修範圍以外的維護服務。營業紀錄期間，我們的客戶主要為半導體加工設備製造商，一般購買電子製造服務產品用作於製造生產導體的設備。截至2017年12月31日止三年度，分別約87.2%、91.5%及92.7%的收益來自電子製造服務分部。

業 務

下表載列營業紀錄期間我們電子製造服務分部按產品及服務類別劃分的收益：

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	估電子製造 服務分部收 千新加坡元	估本集團收 益的 百分比	百分比	估電子製造 服務分部收 千新加坡元	估本集團收 益的 百分比	百分比	估電子製造 服務分部收 千新加坡元	估本集團收 益的 百分比	百分比
產品									
子系統	58,518	62.8	54.7	90,053	92.0	84.2	114,401	95.7	88.7
成套機器	22,907	24.6	21.4	2,597	2.7	2.4	255	0.2	0.2
部件	1,619	1.7	1.5	2,075	2.1	1.9	4,459	3.7	3.5
服務									
維修及調試服務	10,191	10.9	9.6	3,155	3.2	3.0	412	0.4	0.3
總計	93,235	100.0	87.2	97,880	100.0	91.5	119,527	100.0	92.7

原始設計製造分部(「原始設計製造分部」)

我們的原始設計製造分部設計並製造原始設計製造產品，包括(i)自動化設備、(ii)精密工具部件(例如切筋打彎模具和封裝模組)及(iii)部件，主要用於半導體後段設備行業。原始設計製造分部細分為兩個部門，即(i)自動化設備部(專責設計和製造自動化設備)和(ii)精密工具部(專責生產精密工具及零部件)。截至2017年12月31日止三年度，我們約12.8%、8.5%及7.3%的收益來自原始設計製造分部。

下表載列營業紀錄期間按產品種類劃分的原始設計製造分部收益：

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	估原始設計 製造分部 千新加坡元	估本集團 收益百分比	收益百分比	估原始設計 製造分部 千新加坡元	估本集團 收益百分比	收益百分比	估原始設計 製造分部 千新加坡元	估本集團 收益百分比	收益百分比
產品									
自動化設備	4,702	34.4	4.4	2,432	26.7	2.3	3,342	35.5	2.6
精密工具	4,644	34.0	4.3	2,842	31.2	2.6	2,430	25.8	1.9
零部件	4,315	31.6	4.1	3,843	42.1	3.6	3,653	38.7	2.8
總計	13,661	100.0	12.8	9,117	100.0	8.5	9,425	100.0	7.3

業 務

電子製造服務分部與原始設計製造分部的主要區別

原始設計製造分部負責設計及製造專利產品，而電子製造服務分部負責根據規格要求代其他原始設備製造商承擔合約製造。我們以專有品牌「Kinergy」營銷原始設計製造產品。原始設計製造分部的設計及工程團隊與客戶密切合作，根據彼等要求定製專利設計。定製機械的設計亦為我們的專利，或會被其他客戶用於機械生產。

產品

我們的產品分為電子製造服務產品(包括(i)子系統，(ii)成套機器及(iii)部件)及原始設計製造產品(包括(i)自動化設備、(ii)精密工具及(iii)部件)。

電子製造服務產品

電子製造服務分部製造的電子製造服務產品分為以下三類：

(i) 子系統

我們將所生產或採購的零部件組裝至子系統，組成設備及機器的關鍵模塊，客戶可用於生產半導體加工設備。營業紀錄期間，主要子系統產品包括底片處理器、工件固定器及滑塊。

(ii) 成套機器

我們整合零部件，並根據客戶的規格製造成套機器。在此過程中，我們提供增值工程服務，改進客戶現有設計及改良現有產品。我們亦與客戶合作構思、設計及製造彼等的新產品。營業紀錄期間，我們生產主要用於半導體製造行業的劃片機、研磨機、升降機及拋光機等整機。

(iii) 部件

我們製造作一般工業用途的機械部件，供客戶製造設備及機器時使用，如乾泵及機盒。

業 務

下表載列我們若干電子製造服務產品的應用及說明：

	產品	說明及應用
子系統	底片處理器	線焊機的重要組成部分，用於將引線框架傳送至滑塊系統叼紙牙焊接並將已焊接的引線框架傳送至下一道工序
	滑塊	線焊機的重要組成部分，用於將單個引線框架傳輸至工件固定器的工作範圍，以進行線焊
	工件固定器	線焊機的重要組成部分，在整個線焊過程中用於固定引線框架，貼裝精度為25至50微米
成套機器	劃片機	用刀片將晶圓切成獨立半導體芯片的設備
	研磨機	研磨工序(屬晶圓表面處理的一部分)所用設備
	升降機	於不同工序間輸送晶圓及放置與排列晶圓的設備
	拋光機	拋光過程使用的設備，拋光是晶圓表面處理的一環，通常在研磨之後進行，使晶圓表面光滑

業 務

	產品	說明及應用
部件	乾泵	用於半導體生產的機械裝置，以製造低真空環境防止污染
	機盒	用於覆蓋系統組件的配件

原始設計製造產品

原始設計製造分部製造的原始設計製造產品分為以下三類：

(i) 自動化設備

我們基於客戶的需求和要求設計、開發及製造自動化設備。原始設計製造分部製造的自動化設備通常用於半導體後段設備流程。原始設計製造分部的自動化設備部負責自動化設備的設計、開發及製造。

原始設計製造分部以自有品牌「Kinergy」設計及生產的若干自動化設備及其應用和描述如下：

產品	描述及應用
自動框架裝載設備	自動從底片取得易碎線焊引線框架，並用機械臂將其置於裝載框架的設備。其後手動將裝載框架置於模組內封裝。



業 務

產品

描述及應用

自動拋光設備

使用裝於旋轉主軸頭(精準組裝於工作區)之上尼龍輪去除無引線外殼引線框架靈敏表面上模組溢出的多餘樹脂及殘膠的設備。



[帶狀激光打標機]

通過激光束自動於集成電路封裝之塑料或陶瓷表面刻印識別標記(通常為文字及標誌)的設備



(ii) 精密工具

我們設計、開發及製造精密工具，包括對集成電路芯片形成保護封裝的封裝模組，及通過將引線框架的線接頭切割及彎曲成不同形狀而切筋打彎封裝集成電路芯片的模具。我們製造的精密工具因持續生產而易磨損。我們原始設計製造分部的精密工具部負責設計、開發及製造精密工具。

(iii) 零部件

我們設計、開發及製造適用於客戶設備的零部件。我們原始設計製造分部的精密工具部負責為原始設計製造客戶設計、開發及製造零部件。

業 務

生產設施

營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們的製造設施位於新加坡、中國及菲律賓。

於最後可行日期，我們位於新加坡之製造設施的總建築面積為48,856平方呎，有153名員工。我們於新加坡的製造設施為租賃物業。

我們亦於中國江蘇省南通擁有另兩項製造設施南通一號廠房及南通二號廠房。南通一號廠房總建築面積為214,542.1平方呎。南通二號廠房總建築面積約363,591.2平方呎，截至最後可行日期尚未翻新，仍為清水房，尚未完成竣工驗收。董事預期南通二號廠房將於2018年第三季度完成竣工驗收。如本節「業務戰略」等段所述，我們計劃翻新及建立南通二號廠房，擴大產能，實現業內長期發展及豐富客戶基礎。擴展計劃不僅可提高產能，隨著我們打造抗靜電實驗室及碳化硅地板等不同行業不少潛在客戶必須具備的生產環境的計劃展開，亦可增強我們的實力。南通一號廠房及南通二號廠房建於我們兩幅自有土地（即中國江蘇省南通復興路18號及中央路62號）上。我們對該兩幅土地的土地使用權請參閱「物業 — 自有物業 — 中國 — 土地使用權」一節。

截至最後可行日期，我們的多數生產於新加坡及中國的設施進行，在菲律賓亦有總建築面積為10,549平方呎的設施，僱用38名員工。菲律賓的設施專注生產可用作備件的部件並向我們的菲律賓客戶提供服務。我們於菲律賓的製造設施為租賃物業。

我們根據客戶偏好、各設施產能及訂單技術要求向不同設施分配生產訂單。

由於我們業務的核心是加工、設計並將零件裝入產品內，故任何時間的產能均由我們的員工及工程師數量、生產佔地面積和手頭項目的複雜程度及規模等生產因素決定。特點是我們的生產「配套多、產量低」。我們接獲訂單為客戶所組裝的產品用途、批量規模及工序不

業 務

一，需要我們有更換組裝線及靈活應對產品規格變化的實力。營業紀錄期間，我們生產逾100種產品，包括20至500部件。某一型號年內可有多達三個版本，每個版本的生產要求亦有所不同。因此，董事認為按特定類型產品計算產能或通過統計產品說明使用率無法代表我們的實際產能及使用率。為方便說明，下表載列營業紀錄期間有關生產佔地面積及生產員工的詳情：

	截至12月31日止年度／12月31日		
	2015年	2016年	2017年
生產佔地面積(平方呎)(概約) ^(附註1)	122,768.6	122,768.6	122,768.6
工程及生產員工 ^(附註2)	334	270	292
加班(小時)(概約) ^(附註3)	45,876	61,682	61,951

附註：

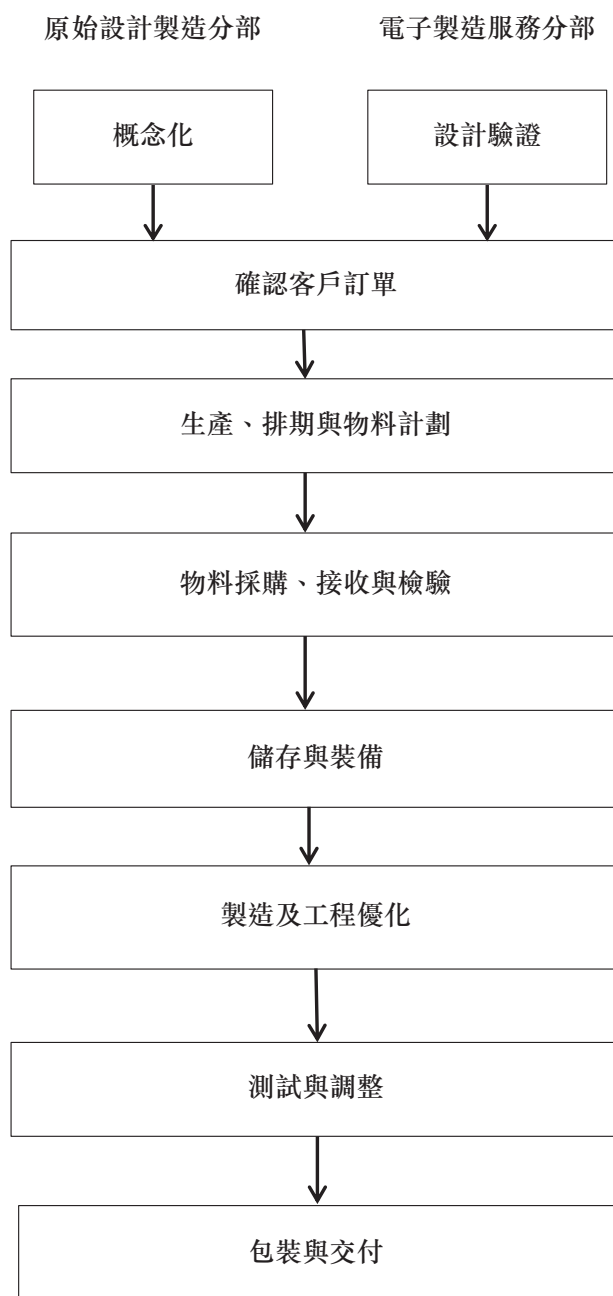
1. 生產佔地面積指新加坡生產設施及南通一號廠房的生產佔地面積。
2. 工程及生產員工指駐新加坡及南通一號廠房的工程團隊、技師及工人。
3. 加班指員工正常工時(每天8小時)以外的工時，及任何於星期六、星期日及公眾假期的工時。

生產規劃方面，部分客戶通常會於生產前兩至三個月向我們提供採購計劃。該等採購計劃並無法律約束力，僅僅是採購意向。本集團將基於該等採購計劃，考慮可用人力、預期可交付產品規模、估計生產可交付產品所需時間(或會視乎產品／解決方案及設計的複雜程度而更改)及目標交付日期，進行必要安排估計及佔地面積規劃。

業 務

業務流程

下圖載列電子製造服務分部與原始設計製造分部業務流程的主要階段：



儘管我們可能會提供產品改進方案，但電子製造服務分部通常根據客戶開發的設計進行製造，原始設計製造分部則根據客戶要求開發自有設計。因此，概念化階段或不適用於電子製造服務分部。營業紀錄期間，(i) 電子製造服務分部的項目交貨時間一般介乎[8]週至[16]

業 務

週，(ii)原始設計製造分部的項目交貨時間一般介乎3週至8週。項目交貨時間長度視乎項目的複雜度及客戶採購訂單量和我們供應鏈的交貨時間而定。

概念化及設計驗證

項目通常起始於客戶諮詢。原始設計製造分部方面，業務開發團隊人員與客戶溝通，了解客戶需求，隨後我們根據客戶規格制定包含價格估計的技術提案。我們就修訂及確定最終設計與客戶討論，倘客戶同意提案，則會向我們提交訂單。電子製造服務分部方面，我們將核實及審閱客戶提供的信息，確保可滿足客戶的所有規格及交付要求，並於滿足上述要求後接受訂單。

確認客戶訂單

客戶向我們發出訂單及交付要求，以及通常包括物料單(所需零部件的一覽表)、機械零部件(或會指定供應商供我們進行採購)工程圖及質量要求的資料包。我們就每個訂單成立一個項目團隊，以負責該訂單，項目團隊由工程師及來自質保團隊和物料團隊的成員組成。我們會舉行日常會議，審閱生產的整體進程及主要物料的時間表。

原始設計製造分部方面，工程團隊於本階段將提供物料單及圖紙供客戶審批，並在獲審批後傳送至生產與物料需求規劃團隊。

生產、排期與物料計劃

所有客戶訂單使用企業資源規劃(「**企業資源規劃**」)系統進行工作排程及計劃。生產與物料規劃團隊將客戶訂單信息輸入企業資源規劃系統，該系統根據我們的計劃時間表監控並報告生產訂單的進度。該追蹤使得生產規劃與監控團隊可確保訂單獲分配充足資源。企業資源規劃系統亦允許我們追蹤存貨及向供應商所發訂單的狀態，以便我們能夠有效控制供應鏈，確保及時交付原材料並盡量降低存貨成本。

物料採購、接收與檢驗

物料團隊從接收客戶訂單起管理並承擔整個項目的物料採購，直至產品最終交付止。利用企業資源規劃系統，物料團隊與供應商密切合作，在規定時間內確保有充足的生產材料滿足客戶訂單需求。我們將於本階段申請生產所需物料，並於需要時安排給第三方服務供應

業 務

商。生產物料到達後，我們會對物料進行質檢。有關供應商挑選及物料採購的質保措施詳情，請參閱下文「品質保證」段落。

儲存與裝備

來料質檢通過後，指定生產訂單將根據生產時間表生成及分配，供存貨與物流團隊將所需物料裝備至分模塊進行生產。

製造及工程優化

我們將製造流程分為若干分加工站，各站配備全面的工作指示，供相關操作員理解及參考，該等操作員經過特殊培訓，以承擔相關分加工站的規定工作。有關電子製造服務分部及原始設計製造分部各自製造流程階段的詳情，請參閱下文「製造流程」段落。於本階段，我們可能會在合適情況下提供產品改進方案，作為增值服務。

測試與調整

組裝完成的產品會經過一系列測試與調整，例如質保人員進行的功能測試及機械檢驗，確保符合客戶規格。

包裝與交付

製成品經包裝後，由客戶提名的物流公司交付予客戶。

製造流程

電子製造服務分部

電子製造服務分部的製造流程主要涉及手動組裝、測試及調整我們內部生產或自獨立第三方供應商購買的零部件。我們採用製程品質控制（「**製程品質控制**」），整合品質保證程序與電子製造服務分部的製造流程，並將組裝流程劃分為多個步驟，由不同的技師於各自的工作站開展。每項任務初期，我們會對各技師進行培訓，確保技師具備執行特定任務的必要技能及技巧。我們亦會向各技師提供簡明文字的詳細說明書，並附加由工程師審慎設計的說明

業 務

圖紙，確保各技師完全理解技術要求（例如旋轉度、螺絲緊度及部件方向），以便產品能夠達致我們向客戶承諾的一致性及精確度。我們會向各技師提供另一套有關若干主要步驟的詳細說明書，並要求技師每日審閱。由於技師於分配至可學到其他技能及技巧的不同崗位時可順利學會新技能，故培訓及指導不僅可確保質素及精準度，亦可提高製造的靈活性。

各技師需對各自的工作進行自我檢驗，填寫清晰的檢查表，當中載有半成品進入下一階段前的檢驗點及質素標準，因而避免傳遞劣質產品。

第三方實驗室在生產使用前會對刀鉅等主要工具的測試及校準進行測試及核實。技師亦需進行定期檢查及使用測試儀校準該等工具，確保該等工具以合適設置運作。我們亦記錄每日的測量結果，提高瑕疵的可追溯性。

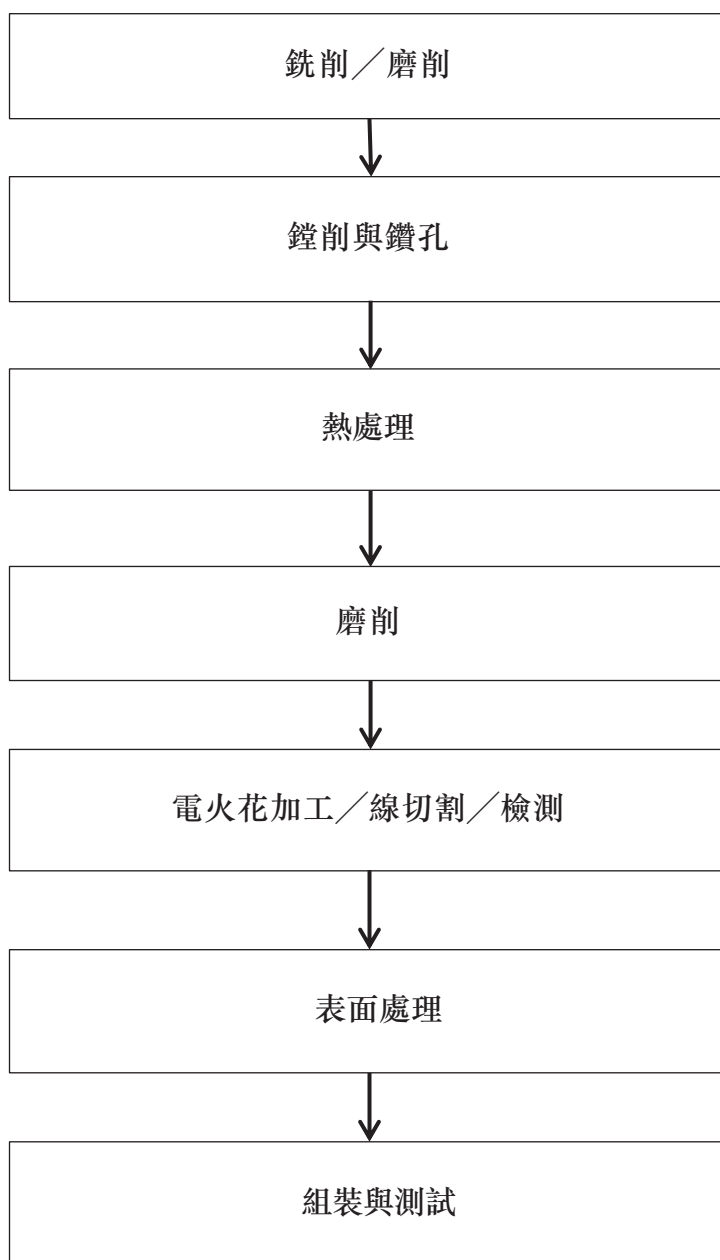
儘管我們會對來料進行樣品質檢，我們亦會教導技師在組裝零部件前檢驗零部件。有關識別零件表面粗糙及色漬等可見的小缺陷的指示。該等輸入條件的檢查使得我們可在微小瑕疵轉為重大瑕疵前盡快解決偏差。倘發現瑕疵，技師會警示物料質保人員，並提交一份報告，詳述所發現的問題及有瑕疵零部件的建議處理。該報告隨後由材料審查委員會（由來自生產、工程、質保及採購部門的人員組成）審閱。材料審查委員會會分析原因並制定遏制計劃。我們亦會於必要時通知及跟進供應商採取糾正及防範措施。

有關生產不同階段的質保程序詳情，請參閱本節「品質保證」段落。

業 務

原始設計製造分部

原始設計製造分部劃分為自動化設備部及精密工具部。原始設計製造分部自動化設備部的製造流程與上文「製造流程 — 電子製造服務分部」一節所載電子製造服務分部的製造流程相似。原始設計製造分部自動化設備部與電子製造服務分部的差異為前者設計並製造我們自有「Kinergy」品牌自動化設備。下圖載列精密工具部於原始設計製造製造流程中的主要階段：



業 務

銑削／磨削

精密工具部製造流程所用的原材料通常為鋼塊。銑床首先將鋼塊切成所需大小及形狀。如必要，為達致更精確尺寸及形狀，已銑削的鋼塊可能會於磨削、電火花加工及線切割工序進行進一步精煉。

鏜削與鑽孔

鏜鑽機床根據設計圖的規格將已銑削的鋼塊鏜削與鑽孔。鏜削與鑽孔方法包括輻射狀鑽孔（適用於常用規格的孔）、座標鏜削（適用於鑽削較大的孔）及深鑽孔（適用於鑽削長孔）。

熱處理

如必要，為符合設計規格，鋼塊將送至第三方進行熱處理，提高鋼塊的硬度及鋼度。

磨削

倘尺寸及形狀的要求十分精確（尺寸通常為兩至五微米），磨床會將鋼塊的尺寸進一步精細磨削。

電火花加工／線切割／檢測

磨削後，我們使用電火花加工及線切割方法將堅硬的鋼塊切至所需的精密形狀，而後使用視覺測量系統進行全面檢測。

表面處理

為延長工具使用壽命及優化工具性能，或須進行鍍硬鉻或鈦氮化等特殊表面處理，而我們會委聘第三方專家處理該等工序。

組裝與測試

鋼塊將與其他零件一併組裝，形成成品（即製成的工具或模具）。完成的產品會經過一系列測試與調整（例如功能測試及機械檢驗），確保符合客戶的規格。

業 務

客戶

電子製造服務分部的客戶包括原始設計製造商，而原始設計製造分部的客戶包括半導體加工設備用戶，例如半導體加工設備用戶。截至2017年12月31日止三年度各年，為本集團貢獻收益的客戶總數分別為67位、63位及78位。

地區覆蓋

於營業紀錄期間，我們的產品售予全球超過14個國家的客戶，截至2017年12月31日止三年度各年，我們最大的市場為新加坡，佔我們總收益分別57.3%、80.7%及88.8%。下表載列我們於營業紀錄期間按地區劃分的總收益。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
新加坡	61,244	57.3	86,390	80.7	114,492	88.8
菲律賓	4,623	4.3	2,590	2.4	3,550	2.7
美國	30,264	28.3	9,779	9.2	3,358	2.6
中國	4,460	4.2	4,101	3.8	1,662	1.3
日本	1,255	1.2	582	0.5	2,781	2.2
其他(附註)	<u>5,050</u>	<u>4.7</u>	<u>3,555</u>	<u>3.4</u>	<u>3,109</u>	<u>2.4</u>
總計	<u>106,896</u>	<u>100.0</u>	<u>106,997</u>	<u>100.0</u>	<u>128,952</u>	<u>100.0</u>

附註： 包括馬來西亞、台灣、越南、泰國、斯里蘭卡、印尼、墨西哥、瑞士及荷蘭。

主要客戶

截至2017年12月31日止三年度各年，自最大客戶所得收益分別約佔我們總收益的48.5%、72.6%及77.9%，五大客戶合共分別約佔我們總收益的87.2%、89.5%及92.9%。我們於營業紀錄期間的五大客戶均為獨立第三方。營業紀錄期間，本集團與主要客戶的業務關係介乎2至18年。

業 務

下表載列營業紀錄期間五大客戶詳情：

截至2015年12月31日止年度

客戶	電子製造服務/ 原始設計製造分部	向客戶出售的產品	背景及主營業務	業務關係 概約年期	一般信貸期及 付款方式	自客戶所得收益	
						千新加坡元	%
客戶甲	電子製造服務	子系統，如球形焊接器 的工件 固定器、底片處理 器及滑塊	客戶甲是美國集團旗下的公司， 設計及製造半導體後段設備 及耗材，於2016年在線焊機 全球銷售額方面具有龐大市 場佔有率	18年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	51,867	48.5
客戶乙	電子製造服務	振動器及可靠性檢測 系統	客戶乙是全球領先技術的美國公 司，設計及開發消費類電子產 品、電腦軟件及在線服務	3年	開具發票日期後45 日；以銀行轉賬 支付	24,846	23.3
客戶丙	電子製造服務	晶粒切割系統及研磨系 統	客戶丙註是荷蘭的公司集團，設 計、製造和營銷開發電子器件 的設備	5年	開具發票日期後 60日；以銀行轉 賬支付	8,236	7.7

本文件為草擬本，屬不完整並可予更改，且本文件須與本文件封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

客戶	電子製造服務/ 原始設計製造分部	向客戶出售的產品	背景及主營業務	業務關係 概約年期	一般信貸期及 付款方式	自客戶所得收益	
						千新加坡元	%
客戶丁	電子製造服務	起重機組裝組件	客戶丁為全球領先半導體前段設備製造的公司集團	10年	開具發票日期後 30日；以銀行轉 賬支付	4,567	4.3
客戶戊	原始設計製造	集成電路封裝組模及電 流傳感器組裝機器	客戶戊為國際知名的美國公司集團，製造及銷售用於不同行業的半導體，為全球磁石市場的主要營運商	17年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	3,664	3.4
					小計	<u>93,180</u>	<u>87.2</u>
					其餘客戶總和	<u>13,716</u>	<u>12.8</u>
					總計	<u><u>106,896</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	電子製造服務/ 原始設計製造分部	向客戶出售的產品	背景及主營業務	業務關係 年期	一般信貸期及 付款方式	自客戶所得收益	
						千新加坡元	%
客戶甲	電子製造服務	子系統，如球形焊接器 的工件固定器、 底片處理器及滑塊	客戶甲是美國集團旗下的公司， 設計及製造半導體後段設備 及耗材，於2016年在線焊機 全球銷售額方面具有龐大市 場佔有率	18年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	77,645	72.6
客戶丁	電子製造服務	起重機組裝組件	客戶丁為全球領先半導體前段設 備製造的公司集團	10年	開具發票日期後 30日；以銀行轉 賬支付	7,344	6.9
客戶乙	電子製造服務	維修	客戶乙是全球領先技術的美國公 司，設計及開發消費類電子產 品、電腦軟件及在線服務	3年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	4,901	4.6

本文件為草擬本，屬不完整並可予更改，且本文件須與本文件封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

客戶	電子製造服務/ 原始設計製造分部	向客戶出售的產品	背景及主營業務	業務關係 年期	一般信貸期及 付款方式	自客戶所得收益	
						千新加坡元	%
客戶己	電子製造服務	線性運輸模組、汽車外殼模組及電鍍處理模組	客戶己是國際知名的日本公司集團，製造及銷售工業機器，為全球最大工業泵及相關設備製造商之一	2年	開具發票日期後60日；以支票支付	4,421	4.1
客戶戊	原始設計製造	集成電路封裝模具、電流傳感器組裝機器及介質去飛邊毛刺機器	客戶戊為國際知名的美國公司集團，製造及銷售用於不同行業的半導體，為全球磁石市場的主要營運商	17年	開具發票日期後45日；以銀行轉賬支付	1,489	1.3
小計						95,800	89.5
其餘客戶總和						11,197	10.5
總計						<u>106,997</u>	<u>100.0</u>

業 務

截至2017年12月31日止年度

客戶	電子製造服務/ 原始設計製造分部	向客戶出售的產品	背景及主營業務	業務關係 年期	一般信貸期及 付款方式	自客戶所得收益	
						千新加坡元	%
客戶甲	電子製造服務	子系統，如球形焊接器的 工件固定器、底片處 理器及滑塊	客戶甲是美國集團旗下的公司，設計 及製造半導體後段設備及耗材， 於2016年在線焊機全球銷售額方 面具有龐大市場佔有率	18年	開具發票日期後 60日；以銀行轉 賬支付	100,463	77.9
客戶丁	電子製造服務	起重機組裝組件	客戶丁為全球領先半導體前段設備製 造的公司集團	10年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	7,926	6.1
客戶己	電子製造服務	線性運輸模組、汽車外殼 模組及電鍍處理模組	客戶己是國際知名的日本公司集團， 製造及銷售工業機器，為全球最 大工業泵及相關設備製造商之一	2年	開具發票日期後 60日；以銀行轉 賬支付	7,500	5.8
客戶戊	原始設計製造	集成電路封裝模具及電流 傳感器組裝機器	客戶戊為國際知名的美國公司集團， 製造及銷售用於不同行業的半導 體，為全球磁石市場的主要營運 商	17年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	2,132	1.8
客戶庚	電子製造服務	旋扣裝置、樣品改造裝置 及光學充電器裝置	全球領先的荷蘭公司，製造及於國際 銷售X射線分析設備	6年	開具發票後 30日；以銀行轉 賬支付	1,710	1.3
					小計	119,731	92.9
					其餘客戶總和	9,221	7.1
					總計	<u>128,952</u>	<u>100.0</u>

業 務

營業紀錄期間，我們的五大客戶均為獨立第三方。就董事所知，營業紀錄期間董事（或就董事所知持有我們任何附屬公司或彼等各自聯繫人逾5%已發行股本之人士）概無持有我們的五大客戶的權益。

客戶集中度

截至2017年12月31日止三年度各年，自五大客戶所得收益分別約佔我們總收益的87.2%、89.5%及92.9%。尤其是，同年自最大客戶客戶甲所得收益分別約佔總收益的48.5%、72.6%及77.9%。有關客戶集中風險，請參閱本文件「風險因素 — 營業紀錄期間我們依賴單一最大客戶客戶甲」一節。

依賴客戶甲

我們的最大客戶（即客戶甲）現時為納斯達克上市公司，主要從事半導體行業，為汽車、消費品、通訊、計算機和工業領域提供半導體封裝和電子組裝解決方案。主要設備分部產品包括線焊機（包括球形焊接器及楔焊機）、先進封裝及電子組裝，其中球形焊接器佔設備業務比重最大。根據行業報告，客戶甲憑藉2016年按當年銷售收益計算約50.8%的市場份額及約462.2百萬美元的收益領跑全球線焊機市場。

我們與客戶甲有約18年業務關係。我們主要向客戶甲銷售球形焊接器的三個子系統：(i)工件固定器；(ii)底片處理器；及(iii)滑塊（統稱「球形焊接器處理系統」），該等子系統對客戶甲製造球形焊接器至關重要。除球形焊接器處理系統外，我們亦銷售客戶甲其他設備產品所用的零件及子系統，例如楔焊機及先進封裝。截至2017年12月31日止三年度，我們向客戶甲的銷售額分別約佔總收益的48.5%、72.6%及77.9%，其中逾90%銷售額與球形焊接器處理系統有關。

業 務

下表載列營業紀錄期間向客戶甲銷售所得收益：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
— 球形焊接器 處理系統銷 售額	48,454	45.3	73,452	68.6	90,969	70.5
— 其他產品銷 售額	<u>3,413</u>	<u>3.2</u>	<u>4,193</u>	<u>4.0</u>	<u>9,494</u>	<u>7.4</u>
向客戶甲銷售 總額	51,867	48.5	77,645	72.6	100,463	77.9
向其他客戶 銷售總額	<u>55,029</u>	<u>51.5</u>	<u>29,352</u>	<u>27.4</u>	<u>28,489</u>	<u>22.1</u>
	<u><u>106,896</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>106,997</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>128,952</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

營業紀錄期間，我們向客戶甲銷售的比重由截至2015年12月31日止年度約48.5%增至截至2016年12月31日止年度約72.6%，再增至截至2017年12月31日止年度約77.9%。自客戶甲所得收益增加與客戶甲收益增長基本一致。截至2015年12月31日止年度，我們向客戶甲銷售的比重較小，主要是由於同期向其他客戶的銷售增加。

依賴之理由

我們依賴客戶甲的主要理由如下：

- (a) 根據行業報告，線焊市場主要集中於三大公司，按2016年銷售收益計，該三家公司佔總市場規模約84.7%。客戶甲位居2016年全球三大線焊機製造商之首。三大線焊機製造商中，僅客戶甲將全部處理系統分包予合約製造商，其他兩家製造商則將部分處理系統分包予合約製造商。根據行業報告，該勢頭已持續一段時間，日後亦不大可能有重大變動。因此，合約製造商（例如本集團）可能於該成熟市場與佔主導地位的線焊機製造商（例如客戶甲）進行大量交易。

業 務

- (b) 全球線焊機處理系統合約製造行業同樣高度集中。根據行業報告，按2016年銷售收益計，本集團佔全球市場份額約51.8%，佔據主導地位，而其他主要市場參與者佔市場份額約27.2%。因此，本集團是為數不多有營業紀錄且有實力製造線焊機處理系統的供應商之一。
- (c) 與一般製造業的典型生產機器不同，半導體加工設備的子系統是精密的高科技設備，須大幅調整生產線子系統的性能參數(包括客製化設置)以符合個別半導體加工設備製造商的規格。由於僅少數合約製造商有營業紀錄且有實力提供符合個別半導體加工設備製造商嚴格標準的專業系統，因此自少數合約製造商採購子系統屬半導體加工設備行業慣例。另一方面，鑑於須大幅調整子系統的性能參數，半導體加工設備的子系統合約製造商(例如本集團)並無保留廣泛的半導體加工設備製造商客戶以致產生重大資本開支，而是專注於服務少數佔主導地位的半導體加工設備製造商(例如客戶甲)以實現規模經濟。

與客戶甲的關係穩固

本集團與客戶甲有約18年的業務關係。我們是客戶甲的球形焊接器處理系統主要供應商，亦是核准供應商之一。多年來，客戶甲對我們讚譽有加，2015年曾讚賞我們對其新產品開發作出的傑出貢獻。鑑於(i)長期業務關係；(ii)客戶甲的讚賞；(iii)事實證明我們能夠持續為客戶提供優質可靠的子系統，預計本集團日後仍會是客戶甲的主要供應商。董事認為，我們能與客戶甲維持悠久穩固的關係主要有賴於本集團於半導體後段設備行業的聲譽、優質產品、有競爭力的成本及服務。

我們目前與客戶甲訂有日期為2003年8月25日的總框架協議，當中載有關於支付條款、包裝及運輸要求和一般質量要求等的協定程序。儘管雙方並無依照行業慣例就採購責任訂立長期協議，但客戶甲不斷向我們發出採購訂單。按照慣例，客戶甲每週向我們提供三個月採購預測，並在交貨日期前三個月向本集團發出採購訂單。

業 務

相互及互補性依賴

基於以下理由，董事認為本集團與客戶甲相互及互補性依賴。

- (a) 本集團是客戶甲的主要供應商，向客戶甲提供生產球形焊接器產品所用的多個重要子系統，因此，倘本集團不再向客戶甲供應該等子系統，客戶甲的業務及財務業績會受重大不利影響

我們主要向客戶甲銷售球形焊接器處理系統，是客戶甲的主要球形焊接器處理系統的主要供應商。預計我們球形焊接器處理系統的供應額約佔客戶甲該等子系統總採購額的70%至90%。我們自客戶甲獲悉，2015年及2016年，客戶甲自本集團的採購額約佔其總採購額的25%至30%，我們是客戶甲最主要的供應商之一。

按客戶甲2016財政年度的年度報告所披露，客戶甲自設備分部所得收益約佔總收益的89.7%，其中球形焊接器佔設備業務比重最大。我們供應的球形焊接器處理系統是製造球形焊接器的重要部件。此外，客戶甲的年度報告亦將依賴「供應商(包括單一供應商)提供重要原材料、部件及組件」列為風險。因此，基於上文所述，我們認為倘我們不再向客戶甲供應球形焊接器處理系統，短期內客戶甲不大可能從其他供應商購得所需數量的質量合格的子系統，因而可能嚴重影響客戶甲球形焊接器的生產乃至財務業績及營運。

- (b) 鑑於球形焊接器子系統嚴格的技術規格及質量標準，客戶甲物色替代供應商負擔過於繁重且困難，而與本集團繼續合作對提升質量、穩定性及降低價格更有效且可靠

球形焊接器處理系統對球形焊接器的性能十分重要。球形焊接器處理系統是線焊工序的一環，用於傳輸及固定單個引線框架，以進行線焊。因此，球形焊接器處理系統對線焊工序至關重要，預計短期內並無其他系統可替代球形焊接器處理系統。線焊的貼裝精度可精確至10微米，比人類頭髮的平均厚度80微米更細。除高精度外，客戶甲的球形焊接器單線每秒可焊接超過30針，預計一年可工作360日，一周7日，一日24小時，幾乎不用人工對接。因此，球形焊接器處理系統可有效避免出錯。

業 務

客戶甲是線焊設備市場的最大參與者。根據行業報告，客戶甲過往一直被公認球形焊接器技術先進、可靠、耐用。客戶甲的球形焊接器的高精度度、可靠性及性能相當依賴重要子系統的質量及性能。我們憑藉技術能力、工程能力、精密設計及高科技機器生產質量，能夠建立符合客戶甲嚴格技術規格及質量標準的子系統。因此，我們為客戶甲的供應商已有約18年，且截至最後可行日期，我們並無因任何重大產品質量問題收到客戶甲的投訴。

鑑於球形焊接器子系統嚴格的技術規格及質量標準，我們認為客戶甲物色替代供應商負擔過於繁重且困難。根據行業報告，在全球線焊處理系統合約製造行業高度集中，按2016年銷售收益計，我們佔按2016年銷售收益計算全球市場份額約51.8%，佔據主導地位，而其他四大主要市場參與者佔市場份額約27.2%。由於在全球線焊處理系統合約製造行業有營業紀錄且有實力的市場參與者為數不多且我們是主要市場參與者，我們認為客戶甲向我們採購合乎邏輯，應會難以覓得替代供應商。基於上文所述，預計我們會繼續以子系統的質量、耐用性及增值工程能力保持與客戶甲的業務合作。

(c) 除供應子系統外，本集團亦提供增值工程服務

憑藉工程專業知識及研發能力，我們亦不斷提供增值工程服務，例如就改善客戶甲的機器性能參數提供建議。我們亦與客戶甲合作開發客戶甲的新一代機器。董事認為，此類合作強調客戶甲的產品質量，鞏固了客戶甲與我們的合作關係。

儘管球形焊接器處理系統因對性能參數容差更為嚴格而更為複雜且難以製造，但我們仍不斷提升供應予客戶甲的球形焊接器處理系統的價格競爭力，同時保持盈利能力。考慮到與客戶甲的長期業務合作(期間我們對客戶甲的球形焊接器產品及其客戶要求有深入的了解)和客戶甲對我們的肯定，董事認為，繼續向客戶甲提供寶貴的支持以提升其機器及價格競爭力對我們有利。

業 務

(d) 客戶甲更換供應商的成本相當高

董事認為，客戶甲更換供應商的成本相當高，理由如下：

- (i) 球形焊接器等半導體加工設備機器及其重要子系統複雜精密，且對準確性、可靠性及性能要求較高。半導體加工設備機器或其重要子系統出現任何性能故障均會影響半導體裝置整條生產線，繼而導致使用該等質量不穩定設備的半導體裝置製造商蒙受重大經濟損失。「完全複製」¹是半導體行業保證產品質量的通用方法，鑑於以上嚴重後果，半導體加工設備製造商(如客戶甲)會謹慎甄選供應商，確保供應商符合「完全複製」要求。由於新供應商須採納半導體加工設備製造商「完全複製」方法的設計及流程，因此新供應商的鑑定過程非常昂貴且費時。就董事所知，客戶甲或須耗時三年左右方可完成對重要子系統新供應商的鑑定及認證過程。由於當中涉及風險、鑑定過程費時及質量要求嚴格，只要供應商提供的子系統經證實可靠，半導體加工設備製造商一般不會更換供應商。有見及此，董事認為客戶甲會繼續向我們採購子系統，且短期內更換供應商對於客戶甲而言負擔過於沉重。
- (ii) 我們一直有能力降低向客戶甲供應的球形焊接器處理系統的成本，主要是由於(i)我們的製造廠房位於中國，具備生產成本較低的優勢；及(ii)通過與客戶甲長期合作，我們對客戶甲的球形焊接器產品及其客戶的要求有深入了解，讓我們能夠不斷提高生產技術及價格競爭力。此舉亦有助客戶甲為其客戶提供優惠價格。因此，董事認為更換供應商可能會導致客戶甲原材料成本增加，進而影響其競爭力。

¹ 「完全複製」是一種技術轉移方法，通過要求廠房使用研究實驗室已採納的完全一樣的製造設備及程序等措施，旨在確保將研究結果有效準確轉移至產品，保證各廠房的產出一致，以及提高不同廠房之間質量性能的兼容性

業 務

(iii) 線焊機處理系統屬精密部件，須長期進行可靠性及穩定性測試。為達最高效率及最大效益，該等子系統須常年進行微調和不斷升級。由於新供應商投入資源，預期客戶甲須以相當高的價格自新供應商購入可接納質量水平的子系統。

董事認為，客戶甲或難以物色到可與我們相比的其他供應商，且負擔過於沉重，理由是：(i)我們耗時數年不斷獲取質量及性能微調所需的實證及全面的知識，我們的球形焊接器處理系統始終高質穩定；(ii)我們持續提供增值工程服務，如就客戶甲機器的性能參數提供建議；(iii)我們參與客戶甲新一代機器的開發階段；及(iv)我們一直致力降低向客戶甲供應的球形焊接器處理系統的成本。

總而言之，由於(i)我們與客戶甲有約18年長期業務關係；(ii)我們是客戶甲球形焊接器處理系統(佔客戶甲設備業務比重最大)的主要供應商；及(iii)按銷售收益計，我們是線焊設備合約製造處理系統的主要參與者之一，董事認為，客戶甲與本集團存在互相倚賴的業務關係，本集團與客戶甲的利益一致。本集團自客戶甲獲取銷售收益，同時客戶甲受益於我們所供應的可靠且價格優惠的子系統以及增值工程服務。

與客戶甲維持業務關係

球形焊接佔整個線焊市場份額約90%，而線焊是半導體後段過程使用的主要工序。此外，根據行業報告，並無發現任何顛覆性技術可能於不久的將來取代線焊。鑑於球形焊接器對半導體行業十分重要且客戶甲佔據全球線焊機市場主導地位，近期客戶甲對球形焊接器產品的需求不大可能大幅下降。因此，鑑於我們與客戶甲長期相互依賴的業務關係及我們子系統一貫的高品質及穩定性，我們預期未來數年對客戶甲的銷量會維持穩定。尤其是，考慮到客戶甲已著手開發設備產品並就此諮詢我們，董事認為，此類合作開發加深我們與客戶甲的業務關係，使其牢不可破。

業 務

減少依賴客戶甲的能力

近幾年，全球電子製造服務市場收益不斷增長，2016年達約3,289億美元。該行業供應大量產品，包括電腦、通訊設備、醫療器械、消費設備、汽車零件等。特別是，根據行業報告，2016年，我們主要從事的半導體加工設備行業的全球市場規模為約412億美元，而鑑於認知計算、神經形態計算機、人工智能、機器人及物聯網等傳統數據需求以外領域的需求持續增長，預計未來五年將按複合年增長率約2.6%增長。

我們目前集中於遠東快速發展的半導體行業，惟正發生地域轉變，主要是由於中國政府決心發展國內半導體行業。按半導體加工設備製造的總收益計，預計中國將是最大的市場之一。我們認為，本集團作為在中國具備雄厚製造能力及實力的新加坡公司，在商業及文化方面與跨國公司一致，半導體行業因此大幅轉移至中國可為本集團創造業務機會。

日本是重要的半導體加工設備銷售市場。2016年，按收益計，日本市場佔半導體加工設備行業全球市場份額約11.2%。除佔據全球半導體加工設備市場較大份額外，過去五年日本半導體加工設備市場發展整體呈上揚趨勢。2012年至2016年，按收益計，日本半導體加工設備市場的市場規模按複合年增長率7.9%增長。此外，日本許多全球領先的半導體加工設備公司因日本人口不足並日益減少而產能低下。因此，我們認為該等公司會因使用電子製造服務供應商(例如本集團)的服務提高產能而大大受益。另外，由於日本與中國的文化及政治差異等遺留問題，日本的半導體加工設備公司在擁有市場及大量訓練有素勞工的中國運營面對困難。就此，本集團作為由新方領導人率領並在中國具備雄厚製造能力的新加坡公司，可充分把握日本市場的業務機會，為日本的半導體加工設備公司提供價格合理的優質服務。

業 務

鑑於(i)半導體加工設備市場的發展；(ii)中國政府決心發展國內半導體行業；及(iii)日本市場的業務機會，本集團計劃採取以下戰略，充分發揮競爭優勢，從而擴大業務：

(a) 透過現有客戶群實現多元化開發

我們是半導體後段設備行業知名的合約製造商，擁有多元化的客戶群，電子製造服務分部有約15名活躍客戶，包括世界級半導體加工設備行業公司。我們認為，部分客戶的收益、盈利能力及技術專長或會超過客戶甲，例如2016年客戶乙、客戶丙及客戶丁合併收益分別約為108億美元、44億美元及57億美元。考慮到半導體加工設備市場的發展，我們過往一直且日後將繼續適時自現有及前任客戶獲取商機。為應對業務擴張，我們計劃透過以下措施提升工程能力及製造實力：(i)透過(其中包括)併購具備經驗／整體技能及技術的公司擴展技術能力；(ii)提升製造實力。有關我們認為會擴大客戶基礎的策略詳情，請參閱「業務 — 業務戰略」一節。

(b) 進軍日本、美國及歐洲市場

鑑於日本市場潛力巨大及日本半導體加工設備公司面臨困難(例如人口不足)，我們把握機遇，於2015年6月在日本成立附屬公司，開始進軍日本市場。此後，我們成功獲得客戶己等日本知名半導體加工設備製造商的訂單。除半導體行業外，我們亦致力為測試及測量及通用工業等其他行業的日本公司提供服務。我們認為，日本市場對半導體加工設備合約製造商的需求頗高，成功進軍該市場有助我們吸納更多客戶，提高市場滲透率。因此，我們打算設立新銷售辦事處，增聘銷售人員及服務工程師，加大日本營銷力度，以應對我們在日本的業務擴張。

我們亦計劃擴大美國及歐洲的市場份額。有關拓展美國及歐洲市場的未來計劃詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

(c) 多元化經營其他行業

除半導體行業外，我們亦為非半導體行業公司提供服務。我們計劃利用(i)多元化的非半導體行業公司客戶群；及(ii)半導體行業製造經驗及優勢，尤其是我們在半導體後段設備行業以及為工業、醫療、通訊及航空業等對準確性、可靠性及性能要求較高的其他行業提供

業 務

多元化測試及分析設備方面達至的實力。就此而言，我們計劃擴大營銷團隊，專注於該行業多元化經營。

(d) 來自[編纂]投資者的新商機

截至最後可行日期，[編纂]投資者鑽裕持有本公司已發行股本約42.9%。受益於[編纂]投資者的業務網絡，預期本集團會獲得更多新商機(尤其於中國)，有助我們利用中國市場增長達至多元化的客戶群。例如，2017年我們經[編纂]投資者介紹獲得其中一名新客戶。

(e) 透過戰略收購機遇擴展業務

隨著中國半導體行業的快速發展，憑藉與日本半導體加工設備公司合作的優勢，我們打算把握機遇，與日本企業特別是中小型企業合作，開發不斷增長的中國市場以增加我們的收益。我們計劃鞏固作為電子製造服務製造商的市場地位，收購具備經驗／整體技能及技術的盈利公司，相信此舉可增加我們的收益。更重要的是，我們認為收購具備實踐知識及技能全面的公司將擴大對我們未來可持續發展而言極其重要的工程及技術知識。我們擬併購的公司包括精密機器框架製造商、金屬板製造商、工程塑料部件及工程塑料部件複雜配置加工商和表面處理工廠。董事確認，截至最後可行日期，我們並無物色到任何戰略合資及收購目標。

董事認為，客戶甲是線焊設備市場的最大參與者，我們與客戶甲維持長期業務關係，加之我們擁有世界級高科技半導體加工設備行業公司客戶，可視為對我們增長能力及前景的認可。因此，董事相信，我們日後業務及增長前景會繼續向好。我們相信，鑑於我們與客戶甲之間長期相互依賴的業務關係，未來數年我們對客戶甲的銷量應會維持穩定，但隨著業務增長，來自其他客戶的收益增加，我們會逐步降低對客戶甲的依賴。因此，我們認為與客戶甲的關係不會影響我們的業務前景。

業 務

業務可持續性

綜上所述，儘管本集團依賴客戶甲，尤其是(i)我們與客戶甲相互及互補的業務關係；(ii)鑑於全球半導體市場一片好景，我們可於不久的將來維持業務發展；及(iii)我們計劃進一步擴大客戶群，減少對客戶甲的依賴，但董事認為，雖然客戶集中，本集團業務模式仍可持續。倘客戶甲大幅減少採購訂單量或終止與我們的業務關係(儘管不大可能發生)，董事認為我們將有足夠能力處理新客戶的採購訂單。

定價政策

我們的定價政策乃基於成本加定價模式。我們釐定產品／服務售價時會計及客戶忠誠度、與客戶的業務關係及採購和生產成本等各種因素。我們亦根據市場競爭狀況及整體市場趨勢檢討及調整售價。客戶可能要求我們從指定供應商採購物料，加價空間不大，可能影響我們的盈利能力。

截至2017年12月31日止三年度各年，我們的整體毛利率分別約為23.9%、20.5%及19.2%，我們認為，我們的定價政策已計及銷售成本及目標利潤率，此乃本集團成功維持合理利潤率的關鍵。

信貸政策

本集團通常向客戶授出自發票日期起計30至90日的信貸期。信貸期長短視乎以下具體情況而有所不同：(i)客戶的聲譽及信譽；(ii)客戶還款紀錄；及(iii)客戶與本集團的業務關係。

營業紀錄期間，本集團在收取客戶付款方面並無任何重大困難。

業 務

與客戶訂立的主要條款

客戶發出採購訂單後通常按逐個訂單基準與本集團接洽，並無訂立附帶購買承諾的長期合約。董事認為該安排符合一般行業慣例。各項採購訂單的條款可能根據與各客戶的磋商而有所不同。一般採購訂單的主要合約條款概述如下：

<u>主要條款</u>	<u>概要</u>
規格	: 客戶的採購訂單通常載明規格、數量及價格
交貨	: 我們通過貨運及所有海船將產品送達客戶的生產廠房
信貸期及支付條款	: 客戶通常於發票日期起計30至90日以銀行轉賬或支票方式向我們作出美元付款
產品保修	: 我們通常就工藝缺陷提供一年保修

與客戶訂立總框架協議的主要條款

電子製造服務及原始設計製造分部方面，我們通常不與客戶訂立任何施加購買責任的長期協議。我們與部分電子製造服務客戶訂立總框架協議，當中載有銷售安排的主要條款，而價格、數量、支付條款及交貨時間表等各項交易條款將載於各項交易的採購訂單。鑑於我們所處行業的技術迅速轉變及改進，董事認為該安排屬行業常規。一般總框架協議的主要條款載列如下：

- (a) 總框架協議並無訂有具約束力的購買承諾。所有採購及服務於發出書面採購訂單後開始，並須遵守相關總框架協議的條款及條件；
- (b) 我們會根據客戶的規格按總框架協議的條款及條件製造產品；
- (c) 我們會對客戶所披露有關協議的任何資料(包括製造產品的技術及知識)保密；

業 務

- (d) 客戶有權獨家擁有我們所製造產品的相關知識產權的所有權利、所有權及權益；
- (e) 倘於供應或製造客戶產品時出現由我們造成的任何缺陷及我們未能按客戶的規格製造產品，我們須承擔責任；及
- (f) 倘我們未能按規格製造產品或在其他方面嚴重違反協議，客戶有權終止協議。

營業紀錄期間，我們並無與原始設計製造客戶訂立任何總框架協議。

營業紀錄期間，我們並無收到任何客戶關於產品質素的投訴而可能嚴重損害我們的業務。

原材料及供應商

原材料

我們不會生產製造所需全部零部件，而是向獨立第三方供應商採購部分有關零部件。客戶確認訂單後，我們自供應商獲取報價。我們各類原材料通常有兩至三家供應商，我們認為此舉可降低各類原材料的違約風險，而我們可比較及與供應商協商報價條款以便更好控制成本。我們的材料團隊會根據企業資源規劃系統運作結果，向供應商發出請購單及採購訂單。我們通常僅根據採購訂單量及生產規劃向供應商下單，按需採購。

我們向供應商採購的主要原材料包括成品及根據客戶具體要求製作的加工品。營業紀錄期間，我們採購的主要產品包括電纜組件、動力控制裝置、電機及印刷電路板及組件，我們採購的主要加工部件包括機械部件。

營業紀錄期間，我們自中國、新加坡、日本及馬來西亞採購原材料。

業 務

供應商管理

我們根據品質、價格、實力、交付及響應能力挑選供應商。供應商質量工程師通過正式審核及資格鑑定流程調查並挑選供應商。於最後可行日期，我們有200多名積極供應商，部分由客戶指定。供應商一般授予我們30天至90天的信貸期。我們密切監控供應商提供的所有材料的品質，確保達到客戶的嚴格要求。詳情請參閱下文「品質保證」一節。一般而言，我們有權更換未能達到供應協議所訂明標準的原材料，費用由供應商自行承擔。倘供應商通知我們供應延誤或短缺，我們會即時告知客戶並與其討論解決方案，通常為調整交付安排或自替代供應商採購。

主要供應商

截至2017年12月31日止三年度，我們自五大供應商的採購額分別佔本集團總採購額約19.3%、25.2%及26.8%。我們於營業紀錄期間的五大客戶均為獨立第三方。董事認為我們的業務並不依賴供應商。截至最後可行日期，我們的主要供應商與本公司有約3年至9年的業務關係。董事認為我們與主要供應商維持穩定業務關係。

業 務

下表載列營業紀錄期間五大供應商的詳情：

截至2015年12月31日止年度

供應商	採購的產品	背景及主營業務	業務 關係年期	一般信貸期及付款 方式	交易額及佔本集團 總採購額概約百分比	
					千新加坡元	%
供應商甲	直線導軌軸承及 滑動組件	於新加坡註冊成立，供應商甲供 應直線運動產品	9年	開具發票日期後90 日；以支票支付	4,794	7.1
供應商乙	安裝機	於中國註冊成立，供應商乙供應 機器部件	8年	開具發票日期後90 日；以銀行轉賬 支付	2,275	3.4
供應商丙	管道組件	於新加坡註冊成立，供應商丙供 應氣動元件	9年	開具發票日期後60 日；以支票支付	2,257	3.4
供應商丁	滾珠軸承	於新加坡註冊成立，供應商丁供 應直線運動產品	3年	開具發票日期後90 日；以支票支付	1,796	2.7
供應商戊	傳感器及電路板	供應商戊為供應印刷電路組件之 新加坡集團的下屬公司	9年	開具發票日期後45 日；以銀行轉賬 支付	1,795	2.7
				小計	<u>12,917</u>	<u>19.3</u>
				所有其他供應商	<u>53,877</u>	<u>80.7</u>
				總採購額	<u><u>66,794</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

截至2016年12月31日止年度

供應商	採購的產品	背景及主營業務	業務 關係年期	一般信貸期及付款 方式	交易額及佔本集團 總採購額概約百分比	
					千新加坡元	%
供應商甲	直線導軌軸承及 滑動組件	於新加坡註冊成立，供應商甲供 應直線運動產品	9年	開具發票日期後60 日；以支票支付	4,479	6.2
供應商丁	滾珠軸承	於新加坡註冊成立，供應商丁供 應直線運動產品	3年	開具發票日期後60 日；以支票支付	4,085	5.6
供應商己	鉗夾、齒板及托架	於中國註冊成立，供應商己供應 機械產品	8年	開具發票日期後60 日；以銀行轉賬 支付	3,642	5.0
供應商庚	機器托架及基座	於中國註冊成立，供應商庚供應 機械產品	3年	開具發票日期後90 日；以銀行轉賬 支付	3,310	4.6
供應商戊	傳感器及電路板	供應商戊為供應印刷電路組件之 新加坡集團的下屬公司	9年	開具發票日期後45 日；以銀行轉賬 支付	2,731	3.8
				小計	<u>18,247</u>	<u>25.2</u>
				所有其他供應商	<u>54,173</u>	<u>74.8</u>
				總採購額	<u><u>72,420</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

截至2017年12月31日止年度

供應商	向客戶出售的產品	背景及主營業務	業務 關係年期	一般信貸期及付款 方式	交易額及佔本集團 總採購額概約百分比	
					千新加坡元	%
供應商甲	直線導軌軸承及 滑動組件	於新加坡註冊成立，供應商甲供 應直線運動產品	9年	開具發票日期後 60日；以支票支 付	6,520	6.6
供應商己	鉗夾、齒板及托架	於中國註冊成立，供應商己供應 機械產品	8年	開具發票日期後 90日；以銀行轉 賬支付	5,623	5.7
供應商丁	滾珠軸承	於新加坡註冊成立，供應商丁供 應直線運動產品	3年	開具發票日期後 60日；以支票支 付	5,475	5.6
供應商庚	機器托架及基座	於中國註冊成立，供應商庚供應 機械產品	3年	開具發票日期後 90日；以銀行轉 賬支付	5,109	5.2
供應商戊	傳感器及電路板	供應商戊為供應印刷電路組件之 新加坡集團的下屬公司	9年	開具發票日期後 45日；以銀行轉 賬支付	3,634	3.7
				小計	<u>26,361</u>	<u>26.8</u>
				所有其他供應商	<u>72,051</u>	<u>73.2</u>
				總採購額	<u><u>98,412</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

與供應商訂立的主要條款

我們通常不會訂立長期供應協議，而是根據每個訂單的情況採購原材料。我們於營業紀錄期間向供應商發出的採購訂單主要條款概述如下：

<u>主要條款</u>	<u>概要</u>
規格	： 採購訂單通常載明規格、數量及價格。
交付及驗收	： 供應商通常通過海船及／或貨車將原材料運至我們的生產設施。我們有權於交付後驗收原材料。
支付條款	： 我們通常以人民幣或美元結算自供應商的採購額。倘須以外幣結算，則我們會於與供應商訂立合約時釐定匯率。我們通常以支票或銀行轉賬方式向供應商付款。
信貸期	： 供應商通常向我們提供自發票日期起計介乎30日至90日的信貸期。

營業紀錄期間，除本文件所披露者外，概無董事或彼等各自聯繫人或就董事所知持有5%以上已發行股份的任何股東擁有本集團五大供應商的任何權益。

營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無遭遇任何嚴重影響業務及生產的材料短缺或延誤、價格波動或品質問題。

營業紀錄期間，我們委聘第三方服務供應商處理鍍金、表面處理及著色等部分製造流程，因為我們並無所需設備。截至2017年12月31日止三年度各年，我們付予該等服務供應商的款項佔總銷售成本不足2%。我們挑選服務供應商時會考慮知識產權保護、可靠性、生產能力、產品品質及價格等因素。我們派遣質保人員至服務供應商的廠房，以確保半成品符合我們的嚴格品質要求。此外，服務供應商須於受聘前簽訂保密協議，承諾不會洩露我們及我們客戶的知識產權。

業 務

一般而言，我們不會與服務供應商訂立任何框架協議或長期安排，而僅會按需聘請彼等。

品質保證

我們致力令客戶滿意，持續保證卓越品質，為客戶創造價值。我們認為截至檢查時，產品質量已決定，因而要糾正已為時過晚，故此採納「品質製造」理念。因此，我們的品質保證的方法是通過控制在生產過程中從技術人員所用工具的精確性到組裝方法中所產生的變數，以確保整個生產過程中，產品的各要素在每個工序都符合品質標準。

為實現一貫的品質控制高標準，我們設有品保團隊，截至最後可行日期包括負責新加坡業務的22名成員及負責中國業務的39名成員。

各生產階段設立的品質保證程序如下：

客戶需求管理

我們品質管理系統的最初階段是了解客戶的需求及確定該等需求對品質至關重要的特點。該階段通過審閱客戶提供的圖紙、樣本、材料清單及規格來完成。

供應商管理

我們自供應商起要求嚴格的品質標準。我們設有供應商品質工程團隊，負責對供應商進行資格評估。我們設有核准供應商名單，每年對供應商審核，以確保供應商符合我們的要求。對於新供應商，我們的政策是於個別供應商的工廠進行現場檢查後有關供應商方可成為核准供應商。同樣，當我們從現有供應商採購新部件／零件時，亦會到訪供應商的工廠。我們亦進行首件檢查，期間會測量部件／零件的尺寸，並將結果與規定可接受方差限度的檢查計劃比較。為與供應商形成緊密的合作關係，我們定期檢討供應商的質素表現，並將結果反饋予供應商，使彼等能評估本身的表現並在必要時進一步改善。

來料品質保證

我們發出部件／零件訂單後，為確保購自供應商的材料符合所要求的規格、品質及功能並確保不合格材料不被使用，我們根據產品檢查控制程序於收到材料後進行來料品質檢

業 務

查，涉及所交付材料的批量檢查，以確保符合規格。檢查期間，會進行重要特徵測量並記錄。

倘材料未通過檢查，則會編製拒絕報告，詳列未通過的材料類型及數量以供不同部門成員組成的材料審查委員會調查。根據未通過的性質和程度，我們將材料退還供應商以更換或返工。我們設立監測系統以衡量我們所定期審查的供應商批次接受率。

此外，我們的技術人員亦接受零部件檢測培訓後方可組裝零部件，例如關於識別零件表面粗糙及色漬等可見的小缺陷的教導。檢查輸入條件讓我們能盡早解決偏差以防演變成複雜的重大缺陷。倘發現缺陷，我們的技術人員會以報告詳列所識別問題，提出有缺陷零件或部件的處理建議而提醒材料品質保證人員。該報告交由生產、工程、品質保證及採購部門的人員組成的材料審查委員會審閱。材料審查委員會會然後分析原因並設計遏制計劃。倘必要，我們亦會就糾正及預防措施知會供應商並跟進。

在線品質保證

我們將品質保證程序融入電子製造服務分部的整個過程。有關電子製造服務分部及原始設計製造分部之自動化設備部的在線品質保證，請參閱「製造流程 — 電子製造服務分部」一節。

出廠品質保證

於最後階段，成品將由經驗豐富的品質保證人員根據品質保證檢查清單再次進行功能測試和外觀及機械檢測。我們亦以客戶提供的測試設備對產品測試。每次付運均提供及附上檢測紀錄。倘成品符合客戶設定的可接納品質水平，我們將安排付運。為保證客戶滿意度，我們對產品全面檢測（即100%檢測）。倘成品未通過品質檢測，則會立即通知我們的工程團隊調查原因。

工作環境

除生產流程外，我們認為工作環境亦是品質保證的重要一環。為盡量減少技術人員受到干擾，技術人員在生產區域走動受到限制，須遵守指定休息時段的時間表。我們亦要求技術人員保持工作台整潔。

業 務

持續改進

為保持競爭力，持續改進至關重要。我們的策略旨在激勵工程師乃至裝配工人全體員工為我們的工作改進盡心盡力。我們就員工提出有用的生產改進建議給予獎勵。組裝工人可提出關於組裝方法的建議以解決所遇到的問題。我們之後會審閱該等建議並在給予組裝工人的指示中反映。我們相信各部門的跨職能投入將提升整體生產率。我們的目標是每季度實現一定量的改進。

我們對品質的執著獲得認可，品質管理制度於1999年6月首次獲得ISO認證，2017年11月升級獲得ISO9001：2015認證。我們執行品質管理制度，制度設計的整體宗旨是預防缺陷及持續改進。根據持續符合ISO9001：2015認證的要求，我們內部定期對品質制度進行審核及管理檢討。此外，我們每兩年亦由外界獨立第三方進行品質檢討。

我們與客戶（部分客戶乃區域領先公司）的關係及客戶授予的獎項足以證明我們經ISO認證的品質保證策略富有成效。我們與客戶的關係及取得的獎項及認證詳情，請參閱「客戶」及「獎項及認證」等節。

產品保修

對於電子製造服務及原始設計製造客戶，我們提供工藝缺陷保修，一般自交付日期或機器買斷日期起為期一年。當客戶收到運送的機器或子系統後提出缺陷投訴，我們會派技術人員到客戶的工廠調查缺陷的原因。倘缺陷因瑕疵部件或零件引致，則更換瑕疵部件或零件。我們隨後會將保修的瑕疵部件或零件退還相關供應商以更換，惟須經供應商調查方可更換，而相關供應商通常根據採購訂單承擔相關費用。倘缺陷乃客戶的不當行為引致，我們調查後可向客戶收取調查缺陷的費用。

我們的政策是基於銷售額及過往經驗估算維修及返工量而計提保修撥備。截至2017年12月31日止三年度，保修撥備分別約為0.2百萬新加坡元、0.1百萬新加坡元及0.1百萬新加坡元。同期，保修索賠額分別約0.2百萬新加坡元、0.3百萬新加坡元及49,000新加坡元。

董事確認，營業紀錄期間，我們並無涉及產品質量導致或與之相關的任何重大糾紛或投訴。

業 務

存貨、倉儲及物流

存貨及倉儲

我們在新加坡、中國及菲律賓有生產設施。詳情請參閱本節「業務 — 物業」一節。

我們的存貨主要包括生產原材料、在製品及製成品。保持最理想的存貨水平以盡量減少庫存持有成本是我們的政策。

為有效監察我們的存貨水平，我們採取以下措施及程序：

- 我們一般僅會因應生產需要，維持供立即使用的原材料存貨；
- 我們一般基於客戶就未來某一期間所提供的預測所載估計產品需求按需採購，可使我們更好規劃採購及生產活動；
- 我們採用企業資源規劃軟件追蹤存貨水平，可控制工廠的存貨存量變動，因而可基於業務需求及生產規劃作出採購計劃；
- 我們一般不會基於訂單預測而保有成品存貨；
- 我們使用企業資源規劃系統密切監察存貨水平；
- 我們定期進行實物盤點，我們的政策是對指定項目進行全面實物盤點，並將實物盤點數量與系統數量對賬。

我們將存貨儲存在指定予顧客的安裝有空調的房間分區域安排存放。

物流

我們委聘物流服務供應商或客戶可能提名的貨代付運產品。對於特殊產品，我們或會委聘專業包裝室包裝後方付運予客戶。銷售的物流條款通常是貨交承運人或工廠交貨。

營業紀錄期間至最後可行日期，本集團概無因未符合客戶的交付時間表致使業務營運受到重大不利影響。

業 務

銷售及市場推廣

除服務客戶外，我們的客戶服務團隊亦負責本集團的銷售及市場推廣。在此方面，除項目管理外，客戶服務團隊有兩項主要職能：「尋找」和「吸引及獲取客戶」。尋找潛在客戶時，我們參加SEMICON等全球各地的行業展會，維持並提升我們的品牌知名度，並物色有需要且有意向亞洲外包製造業務的領先原始設計製造商並收集其聯絡方式。我們亦在貿易期刊等大眾媒體廣告和聘請搜索引擎優化公司提升我們的網上曝光度。客戶服務團隊人員會編寫介紹電郵，向潛在客戶陳述我們可為客戶提供的益處及價值。我們亦會安排潛在客戶到訪我們的工廠。成功吸引潛在客戶的興趣後，客戶服務團隊開始就試點項目與之合作。當試點項目成功實施後，客戶服務團隊會委任聯絡人員管理所有未來業務。

目前，我們看到電子製造服務分部於日本市場有強勁市場潛力，故在日本設有銷售辦事處。我們計劃進一步加大日本的營銷力度。鑑於行業發展勢頭良好，我們亦計劃發揮競爭優勢擴大美國及歐洲的市場份額。有關業務戰略的詳情，請參閱上文「業務戰略」一節。

健康及安全

我們需遵守新加坡、中國、日本及菲律賓各項職業健康及安全法律法規。

我們視僱員為本集團的重要資產，努力為僱員營造安全的工作環境。本集團已建立程序，實施工作安全規則員工手冊供員工遵循。此外，本集團為僱員提供職業安全教育及培訓，增強僱員的安全意識。我們的設施周邊設有標語和海報提醒及提高安全意識。我們亦為每位新員工提供健康及安全指引，必要時會向操作人員提供口罩及無塵室服裝等個人防護裝備。政府授權外聘工作安全顧問視察新加坡的生產設施並進行檢查，確保我們符合相關職業安全法律法規。我們是新加坡人力部(Ministry of Manpower)認證的bizSAFE。中國業務方面，各部門組成的安全委員會定期檢討營運的職業安全。安全委員會、管理人員與不同部門的員工亦會舉行例會。

營業紀錄期間及直至最後可行日期，本集團並無發生有關工人安全的重大事故或意外，亦無違反工作安全及健康事宜的適用法律法規。

業 務

研發

我們認為研發實力是競爭優勢之一，讓我們不斷為客戶提供工程增值服務。

研發活動

我們認為研發實力是我們的競爭優勢之一，我們致力持續擴大該競爭優勢。研發團隊亦持續監測業內技術發展，讓我們的知識一直更新且對應客戶的新一代產品。尤其是我們於中國南通建立了南通市經濟和信息化委員會認可的國家級企業技術中心，是我們強化研發實力的主要環節。截至最後可行日期，我們的技術中心有17名成員，由總經理領導，負責執行研發職能。另外，我們亦在新加坡總部設有研發團隊，由具備不同學科高等教育及研究生資質的11名成員組成。此外，我們亦透過從客戶收集市場情報及參加行業活動，以及成立一支由來自不同工程領域的專業人士組成的隊伍，發掘市場極需的機器性能參數及未滿足的市場需要以提升質素及生產力。我們亦開展項目，旨在研發機器新功能，幫助客戶實現自動化。

由於研發工作必然需要廣泛的專業知識，故我們擬在將來與研究機構合作。我們相信可藉此減少研發人力及測試機開支，同時亦可獲得高水平的研發知識。我們的客戶包括業務遍佈全球的公司，足以證明我們的研發實力。有關我們客戶的背景資料，請參閱「業務 — 客戶」一節。有關我們進一步擴張研發能力的未來計劃，請參閱「業務 — 業務戰略」一節。

研發政策

截至2017年12月31日止三年度，開發成本分別約為4.2百萬新加坡元、3.6百萬新加坡元及2.6百萬新加坡元。開發成本指生產及開發新型改良自動化機械所產生的金額。

開發成本僅於我們可證明完成無形資產以供使用或出售的技術可行、有意競爭且能夠使用或出售該資產、該資產產生未來經濟利益的方式、有完成項目所需的資源及能夠可靠計量開發期間的開支時撥充資本並於資產負債表遞延入賬。不符合上述條件的產品開發開支於產生時支銷。



業 務

遞延開發成本按成本值減去任何減值虧損列賬，並且在相關產品之商業壽命（不多於投入商業生產之日起計三年）期間按直線法攤銷。

環境事宜

南通的生產設施排放污水，我們已就此實施環保政策並取得相關許可。截至2017年12月31日止三年度，我們為遵守適用環保規則及法規產生約85,000新加坡元、25,000新加坡元及121,000新加坡元的費用。中國法律顧問表示，營業紀錄期間及直至最後可行日期本集團已遵守中國所有適用環保法律法規。

知識產權

我們以品牌名稱「Kinergy」在打造品牌業務。截至最後可行日期，我們是新加坡「 KINERGY」商標的註冊擁有人。我們亦申請在香港註冊「 KINERGY」商標，另外已註冊域名 www.kinergy.com.sg。截至最後可行日期，我們於中國有40項註冊專利，且已申請於中國註冊另外三項專利。有關知識產權的詳情載於本文件附錄六「知識產權」一節。

保密

2016年，我們就其中一名客戶乙的新一代產品信息遭洩露而向其賠償約6.9百萬新加坡元。截至2017年12月31日止三年度，我們向客戶乙所作銷售分別佔收益約23.2%、4.6%及零，我們於同期向客戶乙提供維修服務。事件起因是我們的一名僱員現場參觀客戶乙的生產設施時拍下新一代產品的圖片，導致我們違反與客戶乙訂立的保密協議。客戶乙與我們之間並無有關該事件的訴訟。根據和解協議，待結清索償款項後，客戶乙將完全及永久放棄向我們追討就該事件產生的賠償及責任，而有關款項已於2017年1月結清。董事確認直至最後可行日期客戶乙並無就此次事件提出或擬提出任何訴訟。

業 務

我們實施以下措施為客戶知識產權保密：

- 限制進入生產樓層、倉庫及資料庫等特定區域；
- 訪問服務器存儲的資料需要登錄並保存操作紀錄；
- 與僱員訂立不披露協議，如有違反將導致終止僱用與責任；
- 僅獲授權人士可將手機帶入生產樓層，我們於必要時向員工提供無照相機功能的手機；
- 向僱員提供有關保護客戶知識產權的簡介及指引；
- 在特定生產區域安裝監視器；及
- 僱員打印任何產品的技術圖紙前需填寫申請表文件，由指定人員審批。

除了設計及圖紙，客戶亦可能向我們提供生產和測試的儀器、工具及設備，該等儀器、工具及設備也屬於客戶的知識產權。我們對此採取以下措施：

- 保存記錄所有客戶儀器、工具及設備的登記冊；及
- 提供使用、儲存及處置客戶儀器、工具及設備的指引。

除本文件所披露者外，營業紀錄期間及直至最後可行日期並無(i)發現向外界人士洩露或濫用客戶的設計、軟件、生產模具及／或知識產權；及(ii)因違反保密協議或洩露客戶知識產權而遭索償或面臨索償。

業 務

僱員

於最後可行日期，我們有655名全職僱員。營業紀錄期間，僱員人數並無重大變動。下表載列於最後可行日期按職能及地點劃分的全職僱員明細：

職能	僱員人數			
	新加坡	菲律賓	中國	日本
董事(不包括獨立非執行董事)	4	—	—	—
財務及行政	15	4	66	—
銷售及市場推廣	13	3	11	3
設計及工程	10	8	43	—
生產	45	18	238	—
品質保證	22	2	39	—
物料、規劃、採購及購買	14	1	26	—
研發	11	—	10	—
存貨及物流	20	2	27	—
總計	154	38	460	3

我們一般自公開市場招聘僱員，然後與僱員訂立僱傭合約。我們提供相信對僱員具競爭力的薪酬待遇。除薪金外，僱員於試用期後根據員工職能可享有醫療保險、酌情花紅及津貼。我們根據新加坡法律的規定為新加坡合資格僱員向中央公積金定額供款，亦為中國員工向養老保險基金供款。

截至2017年12月31日止三年度各年，勞工成本(包括董事酬金)分別約為19.1百萬新加坡元、18.7百萬新加坡元及19.3百萬新加坡元。我們將檢討僱員表現，評定薪金及／或晉升時參考有關表現評估，以吸引及留任有才能的僱員。

勞務派遣和勞務外包安排

營業紀錄期間，我們就於中國的生產與一名僱傭代理(獨立第三方)訂立勞務派遣協議，有關協議已於2017年12月30日屆滿。截至2017年12月31日止三年度，我們分別就於中國的生產派遣2、17及28名職工。勞務派遣協議屆滿後，我們與另一名勞動服務供應商(獨立第三方)訂立勞務外包協議，自2018年1月1日起為期一年。根據勞務派遣協議及勞務外包協議，我們向僱傭代理及勞動服務供應商支付服務費，而彼等則根據我們的工作要求為本集團

業 務

提供合適的職工。根據相關協議，僱傭代理及勞動服務供應商根據中國相關法律法規承擔職工的社會保險、住房公積金及其他福利待遇。該等職工乃受聘於勞動服務供應商，因此本集團並非該等職工的僱主。截至2017年12月31日止三年度，我們分別向僱傭代理支付服務費0.3百萬新加坡元、0.1百萬新加坡元及0.1百萬新加坡元。由於我們按「配套多、產量低」的基準進行生產，而我們的訂單在規格上迥然不同便意味著人力需求經常變化，故董事認為調配人力的靈活性至關重要。董事相信該等勞務安排可令我們靈活管理人力，毋須始終留有大量職工。

我們的中國法律顧問表示，我們與勞務派遣安排及勞務外包安排下的職工並無合約關係。該等安排下的職工由僱傭代理及勞動服務供應商僱傭，而非本集團。我們的中國法律顧問認為，該等與僱傭代理及勞動服務供應商的安排在所有重大方面均符合適用的中國法律法規。

營業紀錄期間直至最後可行日期，本集團在中國營運的工作場所並無發生嚴重不利影響本集團業務的重大事故或傷亡。

我們與僱員保持良好工作關係。營業紀錄期間及直至最後可行日期，本集團並無發生任何罷工。為促進整體效率、僱員忠誠度及留任僱員，僱員首次加入我們時獲提供僱員手冊並需出席入職培訓，亦可能出席其他現場或外界舉辦的培訓課程。僱員亦需簽訂不競爭及保密承諾書，保護客戶的知識產權。

保險

董事認為就業務規模及種類而言，我們的投保範圍屬常規，符合經營所在司法權區的標準商業慣例。我們主要投購存貨、員工及機器與設備保險。

截至2017年12月31日止三年度各年，本集團的保險費用總額分別約為0.1百萬新加坡元、0.1百萬新加坡元及0.1百萬新加坡元。董事確認，營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無就投購的保險提出任何重大索償。

業 務

市場及競爭

我們的客戶雖來自不同行業，但我們的收益主要來自線焊機處理系統銷售。根據行業報告，就合約製造線焊機所用處理系統市場而言，本公司於2016年佔據主導地位，所得收益約為56.2百萬美元，佔市場總規模的51.8%。全球線焊機處理系統合約製造行業的五大參與者合共佔市場總規模約79.0%。

考慮到(i)全球半導體製造能力不斷增強導致對線焊機有持續需求，及(ii)接合精度及接合速度提高，合約製造商的專有技術亦相應提升，因此，全球線焊機處理系統合約製造有望保持增長態勢。預期2016年至2021年的市場規模將以2.8%的複合年增長率增長，至2021年達到約124.3百萬美元。

董事相信我們會增強及發展競爭優勢，在其他競爭對手中維持競爭力，同時鞏固市場地位。

行業的詳細分析及競爭優勢詳情分別載於本文件「行業概覽」及「業務 — 競爭優勢」各節。

業 務

獎項及認證

下表載列本集團所獲主要獎項及認證：

<u>獲得認證／獎項年份</u>	<u>認證／獎項</u>	<u>頒發組織或機關</u>
2017年	ISO 9001:2015 適用於設計及開發和為半導體及電子機械設備製造商加工設備及機械的總包項目合約製造	勞氏質量認證
2015年	供應商節日獎	客戶甲
2015年(2018年到期)	ISO 9001:2008及ISO14001:2004 適用於精密模具及精密部件製造、半導體及電子機械設備製造的精密自動化設備及機械合約製造	勞氏質量認證
2007年	助力產品創紀錄的獎勵	客戶甲
2005年	助力產品成功發佈的獎勵	客戶甲
2002年	嘉許獎	客戶甲

業 務

物業

自有物業

新加坡、菲律賓及日本

於最後可行日期，本集團在新加坡、菲律賓及日本並無任何物業。

中國

土地使用權

於最後可行日期，我們擁有三塊土地，並獲得相關土地使用權證書，詳情載列如下：

序號	地點	許可用途	概約面積	土地使用權到期日	使用物業的方式	產權負擔
1.	中國江蘇省南通復興路18號 (「復興路18號」)	工業	356,397.7 平方呎	2058年6月25日	生產基地及辦公室	無
2.	中國江蘇省南通經濟技術開發區中央路62號 (「中央路62號」)	工業	153,673.9 平方呎	153,673.9平方呎中，85,212.1平方呎的土地使用權將於2056年8月23日屆滿，而68,461.8平方呎的土地使用權將於2054年4月24日屆滿。	生產基地及辦公室	無

業 務

於最後可行日期，我們尚未完成位於中國江蘇省南通復興路18號的南通二號廠房的竣工驗收。我們已將南通二號廠房的施工及竣工時間分別延期超過四年及八年。有關不合規事件的潛在結果及我們中國法律顧問的意見詳情，請參閱下文「法律訴訟及合規 — 監管合規」一節。

建築所有權

於最後可行日期，我們已於中央路62號建成並擁有總建築面積為212,340.7平方呎的生產設施、配電室及通訊室。我們的中國法律顧問確認，我們已獲得該等建築物業的建築所有權證書，擁有完整、有效和合法的所有權。

於最後可行日期，我們已於復興路18號建成面積為363,591.2平方呎的生產設施，並未辦理竣工驗收。

具業權瑕疵的建築

於最後可行日期，我們已於中央路62號建成一間建築面積為2,278.6平方呎的空調壓縮機房，但尚未獲得相關施工批准和建築所有權證書。於最後可行日期，我們正向相關政府機構申請空調壓縮機房建築所有權證書。根據該方面主管政府機構[南通經濟開發區房產交易中心]的確認，我們的中國法律顧問認為，(i)取得必要審批後，我們獲得該等建築所有權證書並無重大法律障礙，及(ii)我們不會因無空氣壓縮機房的建築所有權證書而受到主管機構處罰。

租賃物業

新加坡

於最後可行日期，我們自獨立第三方租賃位於1 Changi North Street 1, Lobby 2, Singapore的一處物業，總建築面積約為48,856平方呎，用作新加坡生產基地、辦公場地及主要營業地點。新加坡租約將於2022年11月22日到期，月租約為84,000新加坡元。

業 務

中國

我們自獨立第三方租賃若干中國物業。下文載列於最後可行日期本集團在中國的物業詳情：

序號	地點	用途	概約面積	租期	租金
1.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區愛瑪花苑115幢401室	員工宿舍	1,444.4 平方呎	2018年3月9日至 2019年3月8日	每月人民幣2,800元
2.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區愛瑪花苑117幢102室	員工宿舍	1,061.6 平方呎	2017年6月20日至 2018年6月19日	每月人民幣2,100元
3.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區富民花苑2幢103室	員工宿舍	1,381.7 平方呎	2018年1月7日至 2019年1月6日	每月人民幣2,500元
4.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區同順居1幢105室	員工宿舍	1,396.6 平方呎	2017年6月28日至 2018年9月27日	每月人民幣2,600元
5.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區鑫景佳園15幢302室	員工宿舍	1,432.9 平方呎	2017年4月16日至 2018年4月15日	每月人民幣3,000元

業 務

序號	地點	用途	概約面積	租期	租金
6.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區幸福天地6幢2002室	員工宿舍	947.7平方呎	2018年1月19日至 2019年1月18日	每月人民幣3,100元
7.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區星湖鄰里17幢1205室	員工宿舍	1,049.1 平方呎	2018年1月23日至 2020年1月22日	每月人民幣4,000元
8.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區中港翡翠城1幢1502室	員工宿舍	932.4 平方呎	2017年9月18日至 2018年9月17日	每月人民幣2,900元
9.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區匯園小區16幢506室	員工宿舍	1,196.4 平方呎	2017年11月1日至 2018年10月31日	每月人民幣2,000元
10.	江蘇省南通市南通經濟技術開發區南通大廈B座1201室	員工宿舍	1,081.5 平方呎	2017年10月1日至 2018年9月30日	每月人民幣3,500元
11.	上海市徐匯區吳中路8號1幢703室	辦公室	1,233.2 平方呎	2017年10月4日至 2019年10月3日	零

業 務

菲律賓

於最後可行日期，我們自獨立第三方租賃位於Lot No. C2-6A Units 1 & 2 of CIP-II, Calamba City, Laguna的一處物業，建築面積約為10,549平方呎，主要用作生產設施。我們亦自獨立第三方租賃另一處位於Unit 2008, Entrata Urban Complex Condominium, 2609 Civic Drive, Filinvest City, Alabang, Muntinlupa City的小型辦公室，用作辦公室。

日本

於最後可行日期，我們自獨立第三方租賃位於1-24, Enoki-cho, Suita-shi, Osaka-fu的一處物業，建築面積約為1,065.6平方呎，主要用作我們日本業務的辦公室。

營業紀錄期間，本集團在續約方面並無任何困難。

我們並無從事上市規則第5.01條規定的任何物業業務。於最後可行日期，我們的非物業業務中並無單一物業權益的賬面值佔資產總值15%或以上，因此我們毋須遵守上市規則第5.01B條於本文件載入任何估值報告的規定。根據香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免而無需就公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段符合公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關我們所有土地或樓宇權益的估值報告的規定。

牌照及許可

我們的新加坡、中國、日本及菲律賓法律顧問表示，我們已就新加坡、中國、日本及菲律賓的業務營運向有關政府當局取得一切重要必需的牌照、許可及批文。

業 務

法律訴訟及合規

重大爭議及訴訟

於營業紀錄期間及截至最後可行日期，本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索賠，且據董事所知，本公司概無尚未了結或面臨任何重大訴訟、仲裁或索賠，從而可能對本公司經營業績或財務狀況有重大不利影響。

監管合規

於營業紀錄期間及截至最後可行日期，除下列不合規事件外，董事確認概無嚴重違反相關法律法規。

業 務

違反南通二號廠房土地出讓合同

下文載列南通二號廠房的不合規詳情：

地點	地盤面積	延誤時間	延期原因	延期的潛在後果	整改及我們中國法律顧問的意見
中國江蘇省南通復興路18號	356,591平方呎	<p>根據土地出讓合同，我們應於2008年9月10日前開始復興路18號的施工，而實際開工日期為2013年5月9日。</p> <p>根據土地出讓合同，我們應於2009年12月10日前申請竣工驗收。</p> <p>我們已於2017年12月14日申請竣工驗收，惟於最後可行日期，我們尚未完成有關竣工驗收。</p>	<p>2008年，由於全球金融危機，董事認為動工從商業角度而言並不明智。由於經濟逐步復甦，我們於2013年5月南通二號廠房電力設備供應商產品，導致施工延誤。我們隨後於2015年8月委聘其他供應商更換有問題部件。此外，2015年出台灣用於南通的新消防法律法規[待安杰確認]，我們須進一步改進廠房以符合新法律法規的要求，施工因此進一步延誤。2017年12月，我們完成消防備案，於最後可行日期，我們正就建築竣工驗收進行其他備案。</p>	<p>施工日期延遲方面，我們的中國法律顧問認為，(i)倘未能在相關土地出讓合同規定的施工日期起計一年內施工，我們或會因開置土地面臨金額為地價15%的罰款；(ii)倘我們未能在施工日期起計兩年內施工，或會遭無償沒收相關地塊；及(iii)根據土地出讓合同，我們或須自規定施工日期起每天繳付金額相當於代價0.5%的罰款(「延期動工損失」)。</p> <p>延期動工損失方面，我們的中國法律顧問進一步表示，中國法律規定的民事訴訟時效為三年，自違反土地出讓合同首日起計。鑑於我們已於2013年5月9日動工建設，申索延期動工損失的期限為實際動工建設日期(即2013年5月9日)起滿三年之日(即2016年5月8日)之前，我們的中國法律顧問認為現時已超過申索時限。</p> <p>延期申請竣工驗收方面，我們的中國法律顧問認為，根據土地出讓合同，我們或會因延期而每日產生金額相當於代價0.5%的損失(「延期竣工損失」)。</p> <p>延期竣工損失方面，我們的中國法律顧問進一步表示，申索延期竣工損失的期限為申請竣工驗收日期(即2017年12月14日)起滿三年之日(即2020年12月13日)之前，而截至最後可行日期，我們可能遭申索所涉及的金額估計不會超過人民幣5.7百萬元。</p> <p>基於上述中國法律顧問意見及與申報會計師商討後，我們並無就上述最高損失計提任何撥備，董事認為此舉合理有據。</p>	<p>基於(i)於最後可行日期，我們並未就建築延期施工及延遲建築竣工驗收自相關政府機構獲得任何開置土地調查通知或處罰；(ii)我們於2018年1月16日與相關主管部門會面(即南通市國土資源局南通經濟技術開發區分局)，其確認鑒於建築的現狀，南通市國土資源局不會收回復興路18號亦不會對本集團徵收土地開置罰款；(iii)我們已履行相關土地出讓合同的責任並取得復興路18號的土地使用權；及(iv)延期動工損失及延期竣工損失僅旨在鼓勵及時動工建設，對該等損失的申索與於建築接近竣工驗收最後階段時土地出讓合同的意圖相矛盾，故我們的中國法律顧問認為我們因開置土地面臨罰款的風險甚微。</p> <p>於最後可行日期，我們正在申請竣工驗收，董事估計將於2018年8月前完成。我們的中國法律顧問表示，於完成所有必要及指定申請程序後，我們完成復興路18號的竣工驗收並無法律障礙。</p>

業 務

內部控制、風險管理及企業管治

內部控制及風險管理

董事負責制定和監督內部控制措施的實施及風險管理系統的效用，旨在為達成營運、申報及合規目標提供合理保證。

為管理內外風險，確保業務正常運轉，我們已於2017年8月委聘獨立內部控制諮詢人（「內部控制諮詢人」），協助我們檢討內部控制系統及就改善我們的內部控制系統提出建議。內部控制諮詢人已於方面（包括庫務職能、收益、採購、庫存管理、人力資源及信息技術）對我們的內部控制系統進行協定審查程序。

針對內部控制諮詢人的結論與建議，我們已採取措施，包括採納書面政策。2018年3月，內部控制諮詢人針對我們所採取的行動對我們的內部控制系統履行了跟進程序，並給出了進一步意見。根據內部控制諮詢人發佈的內部控制報告，內部控制評審人沒有發現重大缺陷。隨著我們的業務不斷拓展，我們將按業務相關要求合理地改進我們的內部控制系統，以確保我們的業務經營合規。

我們已實施嚴格的內部控制措施，亦已制定內部手冊，載列操作程序及其他政策及指引。具體而言，我們十分重視保護客戶的利益（包括其知識產權）。保護知識產權對我們及客戶至關重要。因此，根據內部控制制度，我們採取措施維持我們及客戶的知識產權保密。我們就此採取的措施請參閱上文「知識產權 — 保密」一節。

我們亦已實施風險管理程序，化解有關業務營運的潛在風險，包括戰略風險、營運風險、財務風險及法律合規風險。我們採用的程序旨在識別、分析、分類、規避和監察各類風險。管理層負責監督整體風險管理，並每年評估和更新風險管理程序。

業 務

企業管治

我們不斷努力加強董事會作為負責就我們的基本政策及高層管理事宜作出決策以及監督業務執行的實體所擔當的角色。董事會包括獨立非執行董事，確保管理透明度及業務決策及營運的公平性。獨立非執行董事憑藉豐富管理經驗及專門知識，通過提供意見及監督，為提升企業價值作出貢獻。

我們已加強審核制度，確保風險管理及業務監察系統發揮適當功能。我們已成立審計委員會，成員包括獨立非執行董事，以審閱及監察我們的財務監控、內部控制及風險管理制度的成效。