

業 務

概覽

我們是一間歷史悠久的中國EMS供應商，就裝配及生產PCBA及全裝配電子產品提供綜合製造服務，包括提供設計升級及核證、技術意見及工程解決方案、原材料挑選及採購、質量控制、物流及交付及售後服務予客戶。

我們的產品。我們的產品包括PCBA及全裝配電子產品，內嵌主要由我們自製的PCBA。PCBA透過將電子零件裝配、填充及焊接到PCB空板之上而製成，從而組成及生產可操作的PCBA。我們的PCBA作為獨立產品出售或裝配其他產品部件及外殼（塑膠及金屬）以及包裝材料形成客戶品牌或最終客戶品牌名下的全裝配電子產品。我們的PCBA目前主要用於生產銀行及金融、電信及智能裝置行業所用的電子產品。內嵌主要為我們PCBA的全裝配電子產品主要包括投影機、mPOS、流動電話及太陽能逆變器。

下表載列往績紀錄期間按產品劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
	(未經審核)									
PCBA (附註1)	79,023	43.2	91,860	34.3	118,169	31.9	29,690	22.1	34,598	19.1
全裝配電子產品 (附註2)	103,902	56.8	176,030	65.7	251,993	68.1	104,661	77.9	146,576	80.9
總計	<u>182,925</u>	<u>100.0</u>	<u>267,890</u>	<u>100.0</u>	<u>370,162</u>	<u>100.0</u>	<u>134,351</u>	<u>100.0</u>	<u>181,174</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 此等PCBA作為獨立產品出售予客戶。
2. 該等全裝配電子產品內嵌的PCBA主要由我們製造，小部分由供應商根據我們的要求及規格製造及供應。

業 務

*我們的客戶。*於往績紀錄期間，我們的客戶主要包括位於中國廣東省及湖北省武漢市為主的電子產品製造商、品牌擁有人、OEM及流動電話及mPOS等的電子產品貿易公司。我們大部分客戶位於中國，少數客戶則主要位於香港、美國及墨西哥。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，本集團向五大客戶銷售佔我們總收益約75.3%、76.4%、80.3%及86.9%。同期，我們的最大客戶分別佔總收益約27.0%、41.1%、44.9%及61.3%。

*我們的生產設施。*除(i)供應商按我們要求及規格製造以供嵌入全裝配電子產品的少部分PCBA；(ii)恒昌科技就海外客戶委聘香港獨立第三方供應商所生產的所有平板電腦及若干流動電話；及(iii)大部分自2017年以來的全電子產品裝配以外，我們的所有生產活動均位於中國深圳的生產廠房(即深圳生產廠房)進行。我們的深圳生產廠房建築面積約為12,000平方米，配備一系列自動化的機器及設備裝配PCBA。截至最後實際可行日期，我們擁有十條SMT裝配線及兩條DIP裝配線。於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年4月30日，我們分別擁有13條、11條、10條及10條SMT裝配線(於相應日期包括兩條、零條、一條及一條自第三方出租人短期租用的SMT裝配線)。與DIP裝配線不同，SMT裝配線全部均可互通，且可以按照我們的生產時間表及產品規格而調整。截至2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，我們的SMT裝配線用於PCB裝配的產能(按機器運作小時計算)分別約為69,573小時及20,244小時。

我們的附屬公司深圳市恒昌盛已分別由2005年及2009年起就PCB加工獲發ISO 9001認證優質管理系統，以及ISO 14001認證環境管理系統。

*我們的供應商。*我們的供應商(包括原材料及所有生產工序外包予獨立第三方供應商的全裝配平板電腦和若干流動電話供應商、進行全電子產品裝配的分包商及於2018年3月及4月產能獲悉數動用時於SMT生產過程中進行PCB裝配(包括SMT貼裝、回流焊接及AOI檢查)的分包商)，主要位於中國，少數則位於香港、南韓及台灣。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們的五大供應商分別佔總採購成本及分包費用的約24.4%、40.7%、34.6%及39.5%，而向最大供應商作出的採購則分別佔總採購成本及分包費用的約7.0%、11.5%、12.0%及10.9%。

*我們的增長。*於往績紀錄期間，我們分別錄得約人民幣182.9百萬元、人民幣267.9百萬元、人民幣370.2百萬元及人民幣181.2百萬元的收益，股東應佔溢利分別約為人民幣14.0百萬元、人民幣22.1百萬元、人民幣28.5百萬元及人民幣13.9百萬元。

業 務

本集團的展望。展望未來，我們認為增長主要由(i)使用我們的PCBA以持續生產不同種類的電子產品(包括銀行及金融業、電信及智能裝置業)；及(ii)為不同行業使用我們的全裝配電子產品的業界相應增長所帶動，以及電子產品製造商或品牌擁有人更慣於將製造業務外判給本集團等EMS供應商的持續趨勢所帶動。

競爭優勢

董事相信，本集團今日的成功及日後的增長潛力取決於下列競爭優勢：

我們向客戶提供全方位EMS解決方案，遍及PCBA及全電子產品裝配服務供應鏈的多個垂直連續階段，具備一站式EMS實力

PCBA裝配過程有效於PCB上連接及貼裝具備不同功能的獨立及獨特電子組件，致使PCB能夠以其特定設計的方式運作。PCBA用作電子電路互相連接的媒介及機械式安裝基板，為電子產品的必要部分，而其設計及品質會直接影響最終電子產品的品質及功能。

透過我們的垂直綜合EMS解決方案平台，我們以一站式基準為客戶提供EMS解決方案，當中我們參與由產品開發過程至交付製成品(即PCBA或全裝配電子產品)的幾近每一個階段。我們的一站式EMS實力包括設計升級及核證、挑選及採購原材料零件、提供技術意見及工程解決方案、裝配及生產、檢查、質量控制、倉儲及物流服務。為實現設計升級及核證，我們會嘗試了解個別產品的擬定功能，並審閱PCBA的初步設計規格，藉此確實是否出現任何設計瑕疵，而致使PCBA及電子終端產品出現任何運作問題。一旦PCBA的裝配過程已經開展，我們會監督整個過程及進行品質管理檢查，包括就半成品及製成品的目測、AOI及X光檢驗。於PCBA過程的焊接程序完成後，我們將就PCBA的功能進行測試，以有關速度運行PCBA，模擬PCBA將運作的一般情況。客戶亦會就其新電子產品或PCBA徵求我們的技術意見或其設計及／或工程解決方案的意見，而我們的銷售及市場推廣員工則於另一方面與客戶維持緊密聯繫，以了解其產品組合的任何最新變動，以及其全新電子產品不斷演變的技術要求。我們相信，遍及產品供應鏈多個連續階段的全方位EMS、我們於產品開發流程各個階段的一站式EMS實力、我們就客戶開發新產品向其提供定制EMS解決方案的能力，以及我們與客戶維持緊密聯繫的努力，均使我們自中國其他EMS供應商當中脫穎而出，並不斷自客戶獲得業務。因此，我們的客戶可享受流暢的PCBA製造體驗及全電子產品裝配服務，而花費最低程度的間接成本及基建成本，使我們得以與彼等維持長期而持續的關係。由於我們可以處理零件採購、本地化購買、材料處理及規劃，我們的一站式方案能力亦為客戶提供更大的靈活性及節省更多，而客戶頒發的獎

業 務

項可證明有關實力，如客戶G於2016年向我們頒發的優質服務及誠信獎項，以及2017年分別由客戶B及客戶D向我們頒發的策略公司獎項及最佳供應商獎項。此外，董事相信，有關實力亦已助我們於往績紀錄期間獲得更多來自主要客戶的採購訂單。

本集團致力於原材料採購、生產過程及製成品各方面，執行高標準的質量控制措施。自2005年及2009年起，本集團就生產及裝配PCB及若干全裝配電子產品分別獲ISO 9001優質管理系統認證及ISO 14001環境管理系統認證。我們的PCBA一般採納及用於多個電子產品製造商或品牌擁有人，供其以各自的中國品牌繼續生產電子產品。

就我們的全裝配電子產品而言，我們已獲得中國「CCC」認證。作為增值服務的一部分，本集團亦曾協助客戶獲得國際產品質量及安全認證，符合FCC，以促進我們在其品牌下的全裝配電子產品進而於北美洲及南美洲的國家銷售。

我們擁有強勁的研究及開發能力，並已獲授高新技術企業的地位

我們十分注重研究及開發以緊貼科技創新及前進的步伐，我們相信，此舉將有助我們保持競爭力，持續為客戶提供優質服務，並提升我們的效率及生產力。多年來，我們在提供PCB裝配服務及全電子產品裝配服務方面已累積若干技術經驗。憑藉我們在這些範疇的經驗及知識，我們已建立了一支研究及開發團隊，集中於發展(i)電子電路；及(ii)外殼部件及其他相關機械裝配部件，以為客戶按照EMS基準，提供PCB裝配服務及全電子產品裝配服務。研究及開發團隊與客戶展開討論，將客戶的理念性設計或意念轉化為可交付及商業化電子產品，以在產品的PCBA、外殼及包裝方面改善其產品設計，並就生產及測試產品推薦建議合宜及適合的原材料。我們的研究及開發團隊亦為客戶提供設計升級及驗證服務。

截至2018年4月30日，我們專職支援團隊有44名研究及開發員工，其中27名為工程員工，包括電子、機械、軟件及測試工程員工，他們致力專注於產品落實、商業化及改良。他們亦在中國電子業擁有廣泛的經驗。截至2017年12月31日止三個年度以及截至2018年4月30日止四個月，我們的研發、提供技術建議及工程解決方案以及試產與驗證測

業 務

試相關開支分別約為人民幣7.3百萬元、人民幣7.4百萬元、人民幣12.4百萬元及人民幣3.0百萬元，當中包括付予該等員工的薪酬、折舊開支、應付獨立第三方開發產品的材料及服務費用。

直至最後實際可行日期(包括當日)，我們已在中國就提升我們所提供的PCB裝配服務的生產效率及服務質量，取得17項實用新型專利及24項軟件著作權。在該17項實用新型專利當中，其中九項乃與我們內部開發的多項測試裝置相關，目的為提升我們於產品設計驗證及質量控制方面的能力，長遠而言將繼而令我們獲得新的採購訂單。例如，我們於2017年9月初獲一名新客戶(即客戶P)委聘試產120件GNSS定位模件，而該項委聘下的產品原型須應用多個測試程序。憑藉我們的可攜式電子產品PCBA專利測試系統的協助，試產結果令人滿意，客戶P因而於2017年9月底前委聘我們大量生產其GNSS定位模件。

我們擁有客戶產品所用軟件的著作權。因此，我們擁有多項知識產權使我們的產品及服務自競爭對手當中脫穎而出。例如，(i)恒昌盛POS機終端操控系統V1.0乃應用於生產向客戶A及客戶B供應的mPOS產品；(ii)恒昌盛ATM機廣告自動推廣平台V1.0乃應用於生產為向客戶D供應的銀行及金融相關裝置的PCBA；及(iii)恒昌盛掃地機智能管控系統V1.0乃應用於生產向客戶G供應的智能裝置的PCBA，以迎合彼等各自的電子產品的特定要求及規格。因此，我們擁有相關軟件著作權已令我們的EMS對主要客戶而言獨一無二，並導致彼等於往績紀錄期間的相關產品採購訂單增加。

此外，視乎當時的市場狀況，我們的客戶可能透過修改現有產品的設計或不時創作新產品進行產品革新，並因此可能要求我們為彼等的新產品開發提供定制EMS解決方案。為回應特定客戶要求，我們的研發團隊及生產團隊將提供符合所需產品的規格及表現的相應技術建議及工程解決方案。於往績紀錄期間，曾有若干現有客戶進行產品創新，以追貼市場不斷演進的潮流。例如，客戶B進行的產品創新包括升級付款保安系統及減少其mPOS的產品大小，而客戶G的掃地機則融入自設虛擬樓面圖及透過智能手機無線操控等創新功能。此外，隨著客戶H符合歐洲合格認證等國際安全及電磁兼容性標準，客戶H減少其工業級物聯網模組的尺寸，以使其適用於多種電子器材。有鑑於上文，我們利用我們的研發能力，根據有關客戶各自的產品規格要求向彼等提供EMS解決方案。我們的董事確認，我

業 務

們的研發團隊及生產團隊用於現有產品的技能不僅適用於生產任何特定電子產品的PCBA的製造過程。我們的董事亦確認，隨時間透過研究及經驗發展的能力預期將有關及適用於未來的產品開發，從而有助拓展我們的產品組合及打入電子業的新市場分部。

此外，透過成為多個EMS行業相關商會的會員，我們可接觸全球的專家群體。因此，我們不時獲得該等協會出版的技術通函及通訊，使我們能夠獲得行業專家或其他公司會員所撰寫的研究及培訓材料，繼而提升我們對SMT最新發展以及客戶產品最新技術要求的理解，故可增強我們的研發能力。

憑藉我們的研究及開發能力、工作及成就，於2016年，本集團獲得相關中國政府機關授予「高新技術企業」地位，並自此享有15%的優惠企業所得稅率。我們的「高新技術企業」證書將於2018年屆滿，鑑於(i)我們已於2016年8月向相關機關完成審查我們作為「高新技術企業」地位的所需備案；(ii)自上次認證後，有關認證的法律及法規並無重大變動；及(iii)我們的公司地位及研究與開發實力自上次認證後均已提升，我們的董事相信，我們將繼續符合資格成為「高新技術企業」，並經相關機關重新審查我們作為「高新技術企業」地位後，獲授優惠企業所得稅待遇。

我們全面優化自動化機器及設備的功能，使我們能有效率及具成本效益地生產PCBA及全裝配電子產品

我們提供PCB裝配服務的機器及設備均為自動化及以SMT方法操作，可生產不同規格的PCBA以搭載至各種電子產品。歸功於我們的研究及開發團隊的專業知識及經驗，我們可對機器及設備部件及零件作出調整以優化其功能，以配合不同規格PCBA的特定規格要求。

我們的研究及開發團隊運用其專業知識，通過規劃我們的生產時間表及對機器及設備的部件及零件作出調整，提升我們的生產效率及盡量提高產能利用率。團隊的專業知識可盡量縮短分拆與重組以應付不同產品類型的生產步驟之間的相隔時間。同時，亦可縮短各生產步驟之間的相隔時間，以及優化生產速度，從而減低PCBA的每單位生產成本。由於我們能因應特定生產要求及時間表對機器及設備的部件及零件作出調整以優化其功能，因此我們能夠於短時間內大量生產各種電子產品。

業 務

由於電子產品市場為動態及瞬息萬變，配備先進及高效的機器及設備以及優化其功能及使用率的能力使我們的PCBA的生產過程可以較為高效及靈活，是我們取得成功的關鍵。

除我們生產PCBA所用的機器及設備外，我們的自動化機器及設備（如無線通訊分析機及自動化測試機器等）使我們能在向客戶提供全電子產品裝配服務的過程中對原材料及最終產品進行質量控制及檢測。

我們的所有機器及設備設於深圳生產廠房。我們深圳生產廠房的地理位置有助我們通過向毗鄰的供應商大量採購原材料，達致規模經濟。我們可以立即取得各種原材料，亦讓我們縮短裝配PCBA及全裝配產品的前置期。

我們涵蓋產品供應鏈多個連續階段的全面EMS、我們優化產品組合的能力，以及涉及使用我們PCBA或全裝配電子產品的行業相應增長，均已成為我們相較其他EMS供應商的競爭優勢

我們的PCBA目前主要用於生產銀行及金融、智能裝置及通訊行業所用的電子產品，如ATM、IOT模件及掃地機，以及主要內嵌我們PCBA的全裝配電子產品，主要包括投影機、mPOS、流動電話及太陽能逆變器。

於往績紀錄期間，董事密切監察我們產品的利潤率及市場競爭，並著重優化產品組合。例如，我們的產品組合已改為側重於若干利潤較佳的產品，鑑於使用我們通訊模件的產品組合已經成熟，且流動電話市場的競爭加劇，我們產品組合的重心已由流動電話及通訊裝置PCBA轉為mPOS、ATM的PCBA及掃地機的PCBA。根據Frost & Sullivan報告，多項市場推動因素將導致對mPOS、ATM及掃地機等客戶特定產品的市場需求有所增長。下文各段載列客戶主要產品的市場推動因素及於往績紀錄期間的相應市場增長：

- (i) *mPOS*：流動互聯網用戶累積為mPOS行業的發展奠下良好基礎。此外，多間提供流動支付應用程式的支付公司已改變中國一般消費者的付款方式，亦促使mPOS製造商適時更新產品，以跟上不斷轉變的技術發展。此外，信用消費變得日益普及，人均擁有的信用卡數目按年增加。隨著九十年代出生的年青人逐漸成為消費主力，定必會推動信用消費及信用卡行業進一步發展，從而刺激mPOS的使用頻率及市場需求。根據Frost & Sullivan報告，中國mPOS銷售由2013年約人民幣

業 務

12億元增加至2017年約人民幣59億元，2013年至2017年的複合年增長率約為49.2%。根據客戶B（往績紀錄期間mPOS產品的主要客戶）的年報，截至2016年及2017年12月31日止兩個年度，其銷售支付相關終端機的應佔收益由截至2015年12月31日止年度約人民幣147.1百萬元增加至截至2017年12月31日止年度約人民幣894.2百萬元。

(ii) **ATM**：ATM行業主要受下游銀行對智能銀行解決方案日益增加的需求所推動，並受技術持續發展所支持。人工智能、大數據、雲端計算及區塊鏈所代表的新興技術已快速滲透傳統的金融行業。因此，主要銀行已積極採用新技術，旨在轉型為智能銀行，而ATM行業已開始形成新機遇。根據Frost & Sullivan報告，中國ATM銷售由2013年約人民幣86億元穩步增加至2017年約人民幣101億元，期內的複合年增長率約為4.1%。

(iii) **掃地機**：隨著中國經濟持續發展，人均可支配收入一直增加。掃地機逐漸獲消費者接受，尤其是中國較年輕的一代。與此同時，隨著科技進步，中國對智能產品的需求一直增加。此外，中國城市化進程令消費者的生活節奏急促，導致人們花費在家務的時間減少。這令市場產生對家用機械人及其他物聯網產品的需求。根據Frost & Sullivan報告，中國的掃地機付運量由2013年約2.0百萬件增加至2017年約5.4百萬件，複合年增長率約為28.2%。

董事相信，我們涵蓋產品供應鏈多個連續階段的全面EMS、我們優化產品組合的能力、涉及使用我們PCBA或全裝配電子產品的行業相應增長以及我們主要客戶的業務相應增長，均可刺激我們EMS的增長，相對專注於增長速度較慢的產品的EMS供應商，我們可得以獲得較高的利潤。

我們擁有經驗豐富的管理團隊

本集團的表現及成功大部分歸功於我們主要管理人員的專業知識及經驗。本集團的核心管理團隊由創辦人馬先生帶領，他在EMS業擁有超過16年經驗。這些經驗提升了他對中國EMS市場的知識和了解。他負責制定本集團的整體公司策略及處理日常營運及生產管理。另一方面，其他兩位執行董事（即陳女士及程先生）分別自2007年及2009年加入本集團。我們的管理團隊與本集團建立了長期而穩定的合作關係，顯示其對本集團的持續奉獻。

業 務

董事相信，本集團管理團隊擁有廣泛經驗，加上他們對行業的認識及深厚知識，以及於市場的經驗，將提升我們的能力，滿足客戶的期望，配合客戶不時轉變的需求。有關本公司管理團隊的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們已與主要客戶建立長期而穩定的關係

我們相信，培養及保持客戶對我們服務的忠誠度，是我們持續成功的關鍵。我們與中國不同省份及全球不同地區（主要包括香港、美國及墨西哥）的客戶保持長遠業務關係。截至最後實際可行日期，本集團與我們往績紀錄期間的五大主要客戶維持的業務關係由約一年至十年不等。我們的客戶主要包括當地的電子產品製造商、品牌擁有人、OEM及各種電子產品的貿易公司。我們相信我們已坐擁多項具高度競爭力的優勢，包括優質的控制、設計的靈活性、具競爭力的定價及短前置期。

就PCBA而言，本集團於往績紀錄期間的主要客戶包括中國若干知名品牌的ATM的製造商，以及電子產品製造商。就我們的全電子產品裝配服務來說，我們的客戶主要為OEM或若干電子產品品牌、流動電話及mPOS擁有人。本集團尋求通過參與產品開發、新產品推出周期及其後提供由研發到售後服務的一站式解決方案，與客戶建立長期而穩定的業務關係。我們為他們提供優質產品及售後服務，包括產品保養及技術支援。本集團穩健的客戶關係，有助我們(i)持續從客戶取得穩定數量的訂單，維持穩定的產量；(ii)與客戶公開互動及討論；(iii)緊貼最新技術；及(iv)取得所需行業知識，開發對市場具吸引力的產品。我們相信，與客戶業務關係的年資，亦是對我們優質產品認同的一項指標，同時也是我們成功的一個主要因素。

董事相信，我們了解客戶一直改變的需求，提供垂直綜合EMS解決方案，持續以具競爭力的價格向客戶穩定提供優質產品，生產不同類型、大小及規格的定制PCBA及全電子產品裝配服務的能力，迎合客戶不同的要求，結合以上各項主要因素，令本集團得以維持穩定的客戶關係。因此，董事相信我們亦同時作好準備，與準客戶發展新關係。

業 務

業務策略

我們的目標是令現有業務持續增長，並加強我們的生產能力，通過推行以下業務策略，爭取更多業務機會：

擴充我們的產能及提升我們的生產效率

行業展望：根據Frost & Sullivan報告，自2015年開始，按銷售價值計，中國已超越美國成為全球最大的電子產品市場。中國電子產品市場的銷售價值已由2013年約3,940億美元增長至2017年的約4,573億美元，複合年增長率約為3.8%。預計中國電子產品市場的銷售價值於2022年將達約5,587億美元，2017年至2022年的複合年增長率約為4.1%。按銷售價值計，中國將佔整個全球市場約25.5%。此外，鑑於國內對電子產品的需求蓬勃、製造技術進步及更多增值服務的提供，中國EMS行業的市場規模將於2017至2022年繼續按複合年增長率約7.5%的速度增長，並於2022年達約人民幣19,368億元。

我們現時的產能及其使用率：關於PCBA生產而言，截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們SMT裝配線的使用率分別約為90.2%、90.0%、91.0%及92.6%。SMT裝配線一般包括SMT機器、回流爐及AOI檢查器等，結合成一條用於組裝PCB的SMT裝配線，可予調整及修改，以應付生產不同類型的電子產品。我們SMT裝配線的產能由截至2015年止年度約80,850小時降至截至2017年止年度約69,573小時，這是由於SMT裝配線數量由2015年12月31日的十三條(包括兩條向獨立第三方出租人短期租用的SMT裝配線)減至2017年12月31日的十條(包括一條向獨立第三方出租人租用的SMT裝配線)。我們SMT裝配線數目減少乃由於我們停止兩條短期租賃的SMT裝配線，且我們重組SMT裝配線與現有機器及設備的組合，以應付生產不同類型的電子產品。於2018年4月30日，我們有十條SMT裝配線(包括一條向獨立第三方出租人租用的SMT裝配線)，截至2018年4月30日止四個月的產能約為20,244小時。

雖然我們並未與任何分包商訂立長期合約，我們仍可視乎我們不時的能力及資源水平，按需要向分包商下達採購訂單。董事確認，截至2018年4月30日止四個月SMT生產過程中分包予獨立第三方分包商的部分乃主要為本集團鑑於SMT裝配線於有關期間的高使用率而採取的臨時業務措施；該分包協議已於2018年5月終止。

業 務

機器日益增加的租金開支：此外，為應付我們於往績紀錄期間日益增加的EMS需求，我們已不時訂立各項SMT裝配線機器及測試機器的短期租賃(租期介乎約一至十二個月)，就此產生的租金開支由截至2015年12月31日止年度約人民幣4.2百萬元增加至截至2017年12月31日止年度約人民幣8.7百萬元，而截至2018年4月30日止四個月的租金開支約為人民幣3.3百萬元。

機器狀況：於2018年4月30日，我們在深圳生產廠房設立的十條SMT裝配線當中，九條由本集團擁有，一條租自一名獨立第三方出租人，該九條SMT裝配線的平均機齡約為7.6年。在該九條SMT裝配線中，三條的平均機齡超過八年，而我們已使用該三條SMT裝配線的SMT機器約十至12年。

考慮到中國EMS行業的行業前景、我們SMT裝配線的平均機齡、機器租金開支持續上升及我們的產量已達到現時設計產能，董事認為，我們迫切需要提升產能，從而應付中國電子產品市場的同步增長及把握商機，並因此提升我們的盈利能力。我們的擴充計劃包括升級及提升我們現有的機器及設備，購買新機器並於由董事最近發現而我們將租用的新處所設立兩條額外的SMT裝配線及四條額外的自動化測試線。

購買新機器、升級三條SMT裝配線以及設立兩條額外的裝配線及四條額外的自動化測試線。根據我們獲得的初步報價，我們估計，購買新機器及設備的資本開支約為[編纂]百萬港元，將由[編纂][編纂]撥付。此外，我們預計運用[編纂][編纂]中約[編纂]百萬港元聘請四名額外工人操作該四條額外的自動化測試線。

業 務

我們有意購買供生產 PCBA 及全裝配電子產品的額外機器及設備詳情如下：

額外機器及設備	單位數目	預計成本 (千港元)
(a) 升級三條現有 SMT 裝配線 (附註)		
背對背可配置動力印刷機	3	[編纂]
三維錫膏印刷檢查機器 (雙軌)	3	[編纂]
AOI 檢查器	6	[編纂]
雙軌回流爐	3	[編纂]
高速多功能模塊化貼片機 (2M III 基座)	9	[編纂]
高速多功能模塊化貼片機 (4M III 基座)	6	[編纂]
小計		[編纂]
(b) 設立兩條額外的 SMT 裝配線		
背對背可配置動力印刷機	2	[編纂]
三維錫膏印刷檢查機器 (雙軌)	2	[編纂]
AOI 檢查器	4	[編纂]
雙軌回流爐	2	[編纂]
高速多功能模塊化貼片機 (2M III 基座)	6	[編纂]
高速多功能模塊化貼片機 (4M III 基座)	4	[編纂]
小計		[編纂]
(c) 設立四條額外自動化測試線		
ICT (電路測試) 機	4	[編纂]
		[編纂]

附註： 於 2018 年 4 月 30 日，三條待升級的現有 SMT 裝配線的平均機齡為約 8.7 年。

業 務

假設已按照本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節內「執行計劃」各段的執行計劃升級三條現有SMT裝配線，而兩條額外的SMT裝配線及四條額外的自動化測試線亦已交付、安裝及可供用於生產，董事預計，該等額外的機器及設備的折舊開支於截至2018年及2019年12月31日止年度分別約為人民幣0.7百萬元及人民幣5.9百萬元。

我們產能的預期增加。我們預期，待完成升級三條現有SMT裝配線以及設立兩條額外的SMT裝配線及四條額外的自動化測試線後，我們SMT裝配線的產能將分別於截至2019年止年度及截至2020年止年度較截至2017年12月31日止年度的69,573小時增加約7,665小時及13,440小時(包括2019年的預計增加約7,665小時)。

董事認為，PCBA產能的預期增加可應付未來五年我們未來的生產需求。因此，董事認為，成功執行我們的業務策略後，儘管產生額外的生產的間接開支，將予產生直接的勞工成本及該等額外機器及設備的折舊開支，將不會對我們的財務表現造成任何重大不利影響，因該等額外機器及設備將擴充我們的產能，有助我們接受客戶更多訂單，特別是由2017年至2022年中國電子產品市場預期穩定增長，有約4.1%的複合年增長率，因此，可對銷購買該等額外機器及設備產生或引致的額外成本。

租賃新處所以配合我們的產能擴充、將現有倉庫改裝為智能倉庫及設立一個額外的智能倉庫

由於我們的深圳生產廠房分別就我們PCBA裝配及全電子產品裝配的運作一直幾近飽和，我們接受新訂單的能力因此受廠房空間所限。為擴充我們的生產能力，我們有必要租賃新處所，容納額外SMT裝配線、自動化測試線及倉存。我們選擇租用新處所，是因為鄰近我們的深圳生產廠房及我們於中國廣東省的客戶，有助我們更緊密及有效地為客戶提供產品設計、提供意見及售後服務，並大幅縮短交付予客戶的時間。

如上文所述，我們的擴充計劃包括租用新處所、裝修新處所以容納兩條額外的SMT裝配線及四條額外的自動化測試線以及聘請額外員工。截至最後實際可行日期，我們已開始與新處所的業主商討租賃新處所。我們的董事預期新處所的租期將為五年或以上，與深圳生產廠房目前的租賃相同。我們預期於2019年3月底前與業主簽訂臨時租約。我們在深圳生產廠房的擴充計劃預期於2019年第二季度或前後開展，並預期於2019年年底完成。

業 務

裝修工程：我們預期從深圳市坪山區環境保護和水務局取得批准，就我們的擴充計劃於新處所進行裝修工程。裝修工程預期於2019年第二季度完成，我們預期於2019年年底前取得深圳市坪山區環境保護和水務局對生產過程環保方面的完工檢驗意見（「完工檢驗意見」）。

裝修成本：就新處所的裝修而言，根據從中國深圳一間裝修公司取得的報價，新處所的裝修成本將約為0.71百萬港元（相當於約人民幣0.6百萬元）。我們的董事認為將新處所的估計裝修成本於五年（與深圳生產廠房的租期相同）內攤銷屬合理，而截至2024年12月31日止六個年度各年的有關裝修成本攤銷開支分別約為70,588港元（相當於約人民幣60,000元）、141,176港元（相當於約人民幣120,000元）、141,176港元（相當於約人民幣120,000元）、141,176港元（相當於約人民幣120,000元）、141,176港元（相當於約人民幣120,000元）及70,588港元（相當於約人民幣60,000元）。因此，董事認為裝修成本將不會嚴重影響本集團的營運及財務狀況。

設置智能倉庫及改裝我們現有的倉庫為智能倉庫：我們計劃於新處所設置智能倉庫及將面積約為3,000平方米的現有倉庫改裝及升級為智能倉庫，並分為六個儲存區，不時根據手頭的銷售訂單設置10,000個儲存不同種類原材料的單位。智能倉庫將配備自動輸送帶及其他設施。

我們預期運用[編纂][編纂]中約[編纂]百萬港元，其中約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元將分別用於租用新處所並於該新處所內設立一家額外的倉庫以及改裝我們現有的倉庫；而[編纂][編纂]中約[編纂]百萬港元將用於聘請一名額外技術人員營運並維護的智能倉庫。

進一步鞏固我們的研究及開發能力

作為EMS供應商，純PCBA或全電子產品裝配服務以外，我們還提供多種服務及解決方案，包括設計升級及核證、提供技術意見及工程解決方案、原材料挑選及採購、裝配服務、質量控制、物流及運輸及售後服務，從而與傳統OEM作出區分。因此，我們的研究及開發能力對我們業務的成功至關重要。我們擬通過以下方式進一步鞏固我們的研究及開發能力：

- (i) 致力緊貼最新技術，並進行新產品開發以迎合電子產品市場現有及預期變動。我們的研究及開發部門將持續緊貼最新的技術，以向客戶交付可應用於其創新電

業 務

子產品的PCBA及提供工程解決方案。鑑於提供作生產銀行及金融業電子產品的EMS所貢獻的收益金額增加，我們將繼續投入更多資源於該行業的產品開發。此外，截至2018年12月31日止年度，我們目前擁有來自新客戶的數項開發中產品，包括透過我們的垂直綜合EMS解決方案平台開發按摩椅及智能產品的PCBA。

- (ii) 招聘更多人才。我們計劃透過招聘更多工程師及技術人員，增強研究及開發能力。就此而言，我們計劃額外招聘六名熟練研究技術人員；
- (iii) 在兩方面持續改善我們的研究及開發能力。其一為(i)產品質量、設計及多樣化，如透過運用最新趨勢及技術發展，我們便可為客戶提供更廣泛且符合其需要的產品；及其二為(ii)生產效率，以改善裝配流程及降低成本。此外，為了進一步增強我們的研究及開發能力，我們計劃與客戶合作及／或聘用獨立第三方研發解決方案公司，以為客戶開發可應用於其創新產品的PCBA及提供工程解決方案。我們亦將致力改善產品設計及工程，並制定及實施更具成本效益的生產程序，如採用更先進的加工技術，以提升生產流程的自動化程度及減低生產成本；及
- (iv) 致力將我們的PCBA擴大應用至其他電子產品。我們計劃發掘更多業務機會，按PCBA的用途將其搭載至更多電子產品類型。本集團的策略為發掘更多業務機遇，包括以下各項：
 - (a) 我們的銷售及市場推廣員工將與現有客戶維持緊密聯繫，以了解其產品組合的任何最新變動。鑑於電子產品潮流一般會不時轉變，有關市場推廣策略可確保我們得以把握與現有客戶新產品相關的業務機遇。此外，我們的銷售及市場推廣員工將繼續出席EMS行業相關的大型交易會及展覽。例如，我們曾於2016年8月出席深圳國際物聯網與智慧中國博覽會及國際智慧家居與智慧硬體博覽會、於2017年8月出席深圳國際物聯網博覽會、亞洲智能卡暨金融消費博覽會及深圳國際智能建築及智能家居博覽會、於2017年10月出席香港環球資源電子產品展，以及於2018年3月出席慕尼黑上海電子展。

業 務

- (b) 我們已成為多個EMS行業相關商會的會員，以增加我們的市場曝光率及加強我們與全球EMS群體的接觸。例如，深圳市恒昌盛於2013年分別成為IPC國際電子工業聯接協會及表面裝貼技術協會的公司會員。
- (c) 我們為現有客戶及潛在客戶的新產品提供試產及驗證服務。透過就我們的PCBA或全裝配電子產品的產品原型提供試產及驗證測試，其設計、功能、質量、所用原材料及產品與客戶產品內置软件的相容性可得以驗證。我們將為客戶提供詳細試產報告，其中載有所發現的事實以及旨在改善生產流程及產品質量等的建議，這將提供誘因予客戶於日後就有關新產品向我們(而非我們的競爭對手)下達訂單。此外，我們可於試產及驗證階段累積生產該等新產品的相關知識及經驗。另一方面，我們亦可靈活地為新客戶生產合理數量的新產品，毋須彼等下達量產訂單。因此，我們的試產及驗證服務減低客戶的供應商轉換成本，並使我們可在長遠獲取其採購訂單。

我們預期運用[編纂][編纂]中約[編纂]百萬港元，用於招聘六名熟練研究技術人員。

升級我們的企業規劃資源系統及提升資訊科技能力

我們相信先進的企業規劃資源系統(「ERP」)對提升我們的營運效率至關重要。通過配備先進的ERP系統，讓系統利用我們的數據庫管理系統保存的共用數據庫，就我們的核心業務流程提供綜合及持續更新的觀點，我們能收集、儲存、管理及解讀業務活動產生的數據。嶄新的ERP系統能及時追蹤我們的業務資源，包括現金、原材料、生產能力及業務承擔狀況，例如我們的銷售訂單、購買訂單及工資單。組成嶄新ERP系統的應用與提供數據的不同部門(製造、採購、銷售、財務及會計及其他)共享數據。由此可見，該系統能幫助我們計劃及制訂業務擴張計劃。有見及此，我們有意升級我們現有的ERP系統，該系統利用數據庫於各種電腦硬件及網絡配置上運行，並將於2019年3月或前後啟用及於2019年12月前完成試用期。

我們預期運用[編纂][編纂]中約[編纂]百萬港元的款項作上述用途，其中約[編纂]百萬港元將用於升級ERP系統；及約[編纂]百萬港元將用於聘請三名額外技術人員營運並維護ERP系統。

業 務

我們的業務模式

我們就裝配及生產PCBA及全裝配電子產品提供綜合製造服務，包括提供設計升級及核證、提供技術意見及工程解決方案、原材料挑選及採購、質量控制、物流及交付及售後服務予客戶。

我們的EMS業務

以進一步整合客戶基礎為目標，我們在產品開發及製造的各個階段為客戶提供全面增值解決方案。我們的EMS業務旨在專注於製造業大型規模經濟、原材料採購及匯集資源、工業設計專業知識，以及保養及售後服務等其他增值服務。此舉有助客戶可免除製造的需要，亦毋須自行儲存大量產品的存貨。

在提供垂直綜合EMS解決方案平台方面，我們提供以下增值服務：

- 設計升級及核證－我們的研發團隊連同生產團隊，將根據客戶的初步設計及規格、個別產品的擬定用途及／或產品的原型，就PCBA及／或全裝配電子產品的規格與客戶討論，以確定有否設計缺陷，並向客戶提供技術意見及工程解決方案，從而協助他們轉化理念或初步設計為PCBA或全裝配產品，並向客戶提供技術意見及工程解決方案，確保產品順利產出。我們亦會就用於產品的原材料作出推薦建議。視乎客戶向我們提供的規格，我們就(其中包括)成本節省、效益提升或設計提升目的，向客戶就特定設計及他們的規格的修訂提供建議。根據客戶批准的設計，我們將挑選及採購所需原材料供生產之用，或僅按客戶的指示從指定供應商採購原材料；
- 原材料挑選及採購－我們的客戶可向我們提供原材料，或要求我們從他們指定的供應商或我們的自有來源採購原材料。我們亦協助客戶挑選及採購原材料，控制供應商及與其磋商更佳的價錢，及尋求其他供應商，為客戶節省更多成本；

業 務

- 裝配服務－我們主要於深圳生產廠房提供廣泛系列的PCBA及全裝配電子產品的定制裝配服務：

- (i) **PCB 裝配**：PCB裝配是裝配、填充及焊接電子零件(例如電容器、電阻器、集成電路、磁頭、電晶體、二極管及半導體)於PCB(用作電子電路互相連接的媒介及機械式安裝基板)之上的過程，從而組成及生產可操作的PCBA。我們的PCBA作為獨立產品或嵌入我們的全裝配電子產品出售。我們的PCBA主要用於生產銀行及金融、電信及智能裝置行業所用的電子產品。

雖然我們並未與任何分包商訂立長期合約，我們仍可視乎我們不時的能力及資源水平，按需要向分包商下達採購訂單。於2018年，我們向分包商外判SMT生產過程中的PCB裝配工作(包括SMT貼裝、回流焊接及AOI檢查)。董事確認，截至2018年4月30日止四個月錄得的分包委聘數目上升乃主要為本集團鑑於SMT裝配線於有關期間的高使用率而採取的臨時業務措施；該分包安排已於2018年5月終止。

- (ii) **全電子產品裝配**：全電子產品裝配牽涉根據產品設計及規格人手裝配我們的自家製造PCBA(或由供應商按我們要求及規格製造的PCBA)、結構性部件、外殼(塑膠或金屬)、屏幕及包裝材料等其他產品部件等，形成及生產全裝配電子產品並進行產品測試。於往績紀錄期間，我們於有需要時根據我們當時生產PCBA的能力，向供應商購買少量PCBA，以搭載至我們的全裝配電子產品。

儘管我們自2017年將大部分全裝配電子產品的勞工密集及人手裝配工作分包予分包商，但我們繼續確保我們的全裝配產品能保持產品質素。於截至2017年12月31日止財政年度及截至最後實際可行日期，所有該等分包工作由分包商在我們的監督下進行，以確保全裝配電子產品能滿足客戶的要求。由我們於深圳生產廠房完全組裝的電子產品大多嵌有我們自家製造的PCBA，包括mPOS、流動電話、投影機及太陽能逆變器，均屬客戶的品牌名下或其最終客戶品牌名下。

業 務

- 質量控制－我們在整個生產過程中，已對原材料、半成品及製成品挑選及測試實施一系列品質控制程序，確保產品的質量。詳情請參閱本節「質量控制」一段。
- 物流及交付－就中國客戶而言，我們的客戶會安排從我們的深圳生產廠房收取產品，或要求我們將產品交付到客戶指定的地址，通常毗鄰深圳生產廠房。就中國境外的客戶而言，我們(i)按FCA基準裝卸及交付產品到客戶指定的香港地點，其後我們的責任將立即解除，而產品的損失風險將轉移給客戶；或(ii)按FOB基準將產品交付，據此，貨物的所有權及風險於貨物送抵船上時轉移給客戶；及
- 退貨政策－我們由交付產品之日起計提供零至24個月不等的保養。我們在保養期內向客戶提供售後服務，例如更換瑕疵產品。我們致力於24小時內回應所有客戶支援查詢，確保我們有效率地處理客戶的需求。於保養期內，本集團一般容許基於質量緣故而退回及更換產品。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大的產品退回或更換事件。

我們的EMS業務模式由一班經驗豐富的公司內部研發團隊、我們開發新裝配技術的能力，以及在電子產品供應鏈各環節的廣泛接觸而妥為獲得支援。我們的董事相信，優先處理及投入較多研發資源於開發更高效益的技術及方法，可從而保持我們的利潤率。我們為客戶提供增值解決方案的能力，令我們有別於目前在中國經營的大部分市場OEM製造商。

業 務

下圖說明我們現時的EMS業務模式：

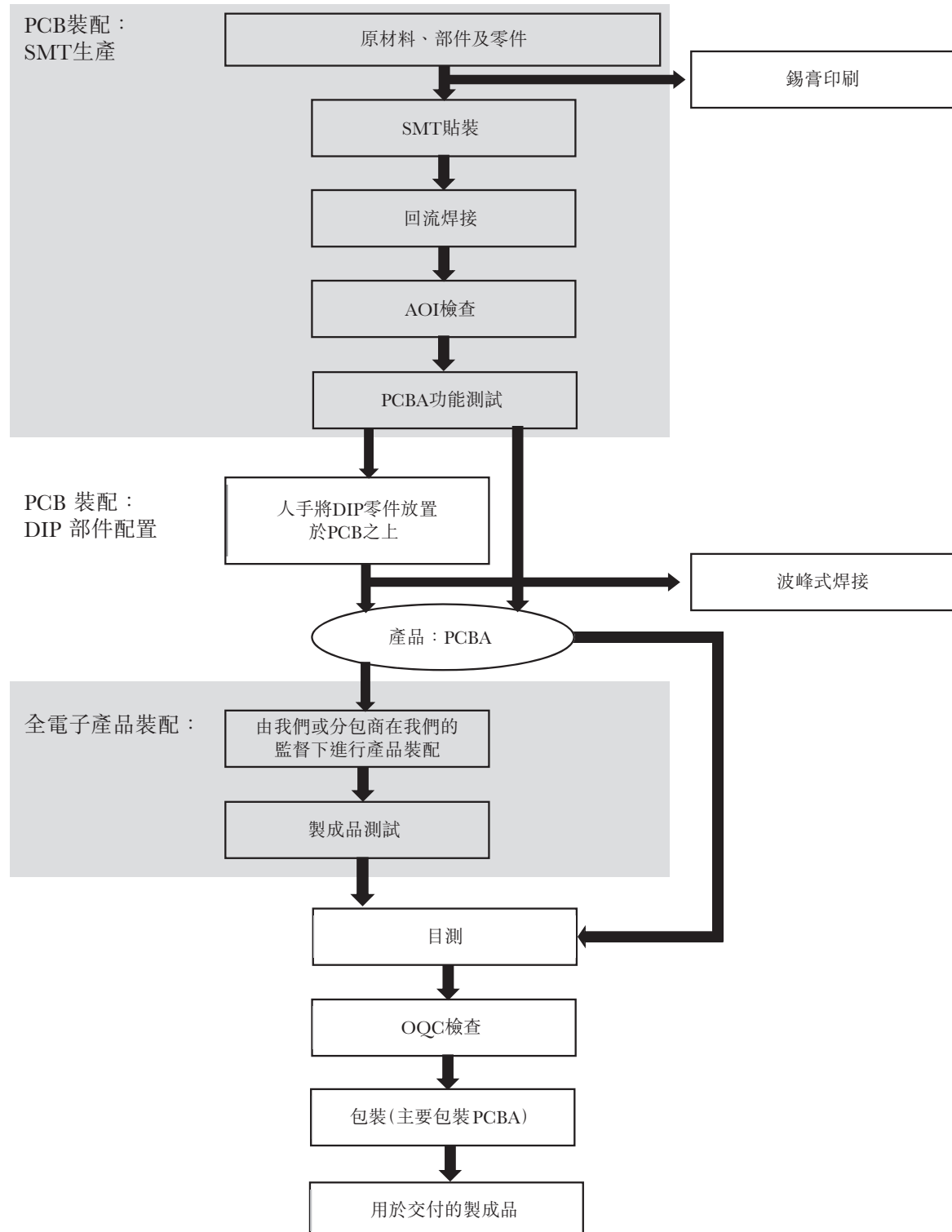
收到客戶的規格要求及PCBA原型以及提供增值服務	客戶向我們提供初步設計、規格要求及／或於部分情況下提供PCBA或全裝配電子產品原型。 研發團隊會了解產品的擬定用途，運用工程及技術能力向客戶提供廣泛的設計提升、生產解決方案及建議，以滿足客戶的不同需要。	約1至3天
訂購流程及收取訂金	收到查詢後，銷售部門會與我們的客戶磋商訂單的重大條款。於正式接納購買訂單前，我們可能要求客戶支付最多50%訂金。我們通常採用購買訂單標準條款。我們其後於收到訂金後知會客戶我們接納訂單。	約1至7天
提供裝配服務、採購原材料及進行質量檢查	規劃製造資源以及自地理分佈多元化的供應商採購原材料及零件，以確保供應商的競爭能力、穩定性及時效性。 於深圳生產廠房裝配、填充及放置PCBA，由我們的自有員工或分包商裝配全裝配電子產品，並對半製成品及製成品進行質量檢查。	約2至25天
檢驗產品(包括PCBA及全裝配電子產品)、交付及結清尚未支付款項	海外客戶可於付運前檢驗產品。我們通常按FCA或FOB基準負責交付。中國的客戶會安排從我們的深圳生產廠房收取產品，或要求我們將產品交付到客戶指定的地址。	約1至5天
售後服務	我們在保養期內向客戶提供售後服務，例如更換瑕疵產品。 於保養期內，本集團一般容許基於質量緣故而退回及更換產品。	零至24個月

業 務

生產

生產過程

下圖顯示我們PCB 裝配及全電子產品裝配過程一般涉及的主要步驟：



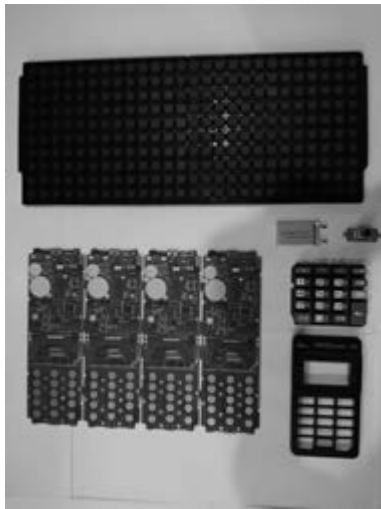
業 務

PCB 裝配

PCB 裝配是一個將各種電子零件(例如電容器、電阻器、集成電路、電晶體及二極管及誘導器)裝配、填充及放置到PCB之上的過程，從而組成可操作的PCBA。所有PCBA都經過PCB裝配及填充過程。

以下載列PCB裝配涉及各主要步驟的簡單說明：

原材料、部件及零件



我們從本身的來源或客戶指定的供應商採購組裝所需所有或部分原材料、部件及零件，例如(i)電子零件及配套材料(包括PCB、半導體、IC、電池及磁頭)；及(ii)外殼(塑膠及金屬部分)、包裝材料、LCD屏幕及消耗品；或從客戶取得相同者。

錫膏印刷



錫膏本質上是用於PCB並浮於強力助焊劑的粉狀金屬膏。自動印刷機在組裝前會將錫膏印刷在PCB上。有時，基於客戶的要求或產品規格，我們會透過自動化光學檢查(AOI)及／或目測確認錫膏是否有成功印刷。這是在PCB組裝後確認只有正確PCB部分用了錫膏貼裝，且零件有足夠的錫膏進行焊接的重要步驟。

業 務

SMT 貼裝



自動貼裝機透過貼裝頭選擇晶片、IC 及連接器等零件，並放置到 PCB 上。每張晶片的貼裝時間由 0.1 秒到 0.3 秒不等，可達致由 0.01 毫米到 0.05 毫米不等的高精度。組裝後，我們會進行目測以確認各零件是否有根據客戶要求或產品規格適當安裝。

回流焊接



組裝後，PCB 將由輸送帶運送，通過回流爐以焊接零件。在回流爐中，電路板上的焊膏加熱並熔化以固定 IC 位置，其後熔化的焊膏冷卻，將 IC 連接於 PCB，此一步驟是將電子零件凝固並將其貼上 PCB。

檢查及質量控制



PCB 製造過程的 AOI 為以攝影鏡頭自動掃描受測試的設備，以找出災難性損壞(如零件缺失)及品質缺陷(如焊角大小或形狀或部件偏移)。由於這屬於非接觸測試方法，因此一般應用於製造過程中。機器視野系統光學式掃描 PCB 表面測出瑕疵。除 AOI 外，我們亦對半製成品及製成品進行目測。X 光檢測讓我們能夠看透 PCBA 各層，並清晰顯示 PCBA 的下層，可以找出 PCBA 的任何隱藏缺陷，此等步驟乃對較複雜或多層的 PCB 進行。

業 務

PCBA 功能測試



我們的員工或自動化測試機器會檢查產品的整體質素，並通過測試所有在製品、即時瑕疵分析及及時維修分析，確保其符合本集團及客戶的要求標準。製成品的測試包括目測並將PCBA放置按其速度運作，模擬PCBA的正常運作環境，以檢查PCBA的功能及符合其設計的情況。

DIP 部件配置



視乎PCBA的設計，PCBA可能包括不能以SMT放置在PCB之上的其他電子零件。例如，超過75毫米x 74毫米x 25.4毫米的IC不能用SMT插件。在進行手動插件之前，零件的零件腳需由我們的工人用彎曲機器彎曲。隨後，彎曲零件腳的零件會手動插入到PCB零件位置的通孔上。在進行波峰式焊接之前，會進行目測確保零件正確插入。

我們一般以SMT線裝配PCBA，並以DIP線裝配PCBA，用於轉換AC為DC，並控制超聲波機主機板的電壓水平。

鑑於SMT裝配線於往績紀錄期間的高使用率，我們已於2018年3月及4月向分包商外判SMT生產過程中的PCB裝配工作(包括SMT貼裝、回流焊接及AOI檢查)。董事確認，截至2018年4月30日止四個月錄得的分包委聘數目上升乃主要為本集團採取的臨時業務措施；該分包安排已於2018年5月終止。

業 務

全電子產品裝配

全裝配電子產品的生產過程方面(由獨立第三方供應商生產的平板電腦及若干流動電話除外)，我們於往績紀錄期間主要進行的全電子產品裝配工作包括於深圳生產廠房進行人手裝配及產品測試。然而，本集團聘請的派遣員工人數超出監管限額。為修正該問題及改善產品裝配程序的成本效率，我們將大部分全裝配電子產品的勞力密集及人手裝配工作外判予分包商，而分包商的分包工作包括在我們監督下按產品設計及規格，將我們內部製造或供應商按我們要求及規格生產的PCBA嵌入產品的結構部件、外殼、屏幕及其他部分(包括包裝材料)，以形成及生產全裝配電子產品。因此，就其生產過程而言，我們專注及承擔由質量控制人員以目測及在機器設備的協助下對原材料、半製成品及製成品進行質量控制。我們工程團隊及質量控制團隊的員工會派到分包商的生產廠房，監察我們全裝配電子產品的整個生產過程。我們利用無線通訊分析機等機器來測試製成品的功能及確定製成品是否符合我們客戶的設計。質量控制程序完成後，我們會安排向客戶交付製成品。我們全裝配產品的生產需時因產品而異，一般而言約為5至40天。

我們的產品

我們的產品包括PCBA及主要內嵌我們自製的PCBA的全裝配電子產品。

根據內嵌我們PCBA的最終電子產品用途，我們的PCBA可以大致應用到三大行業的最終電子產品，分別是銀行及金融、電信及智能裝置。

我們內嵌PCBA(主要由我們內部製造)的全裝配電子產品在客戶各自品牌名下或其最終客戶品牌名下銷售，主要包括流動電話、投影機、mPOS及太陽能逆變器，而流動電話及平板電腦的生產外判予獨立第三方公司。

業 務

下表顯示於往績紀錄期間按產品劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益	人民幣	佔總收益
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
	(未經審核)									
PCBA (附註1)										
銀行及金融	19,221	10.5	50,657	18.9	62,084	16.7	20,365	15.2	14,198	7.8
智能裝置	5,530	3.0	16,289	6.1	42,547	11.5	6,876	5.1	13,669	7.6
電信	53,612	29.3	24,247	9.1	12,844	3.5	2,285	1.7	6,542	3.6
其他(附註2)	660	0.4	667	0.2	694	0.2	164	0.1	189	0.1
全裝配電子產品										
(附註3)										
mPOS	33,615	18.4	110,283	41.2	202,177	54.6	90,239	67.2	117,092	64.6
平板電腦	—	—	—	—	12,185	3.3	6,247	4.6	21,054	11.6
流動電話	62,548	34.2	50,973	19.0	8,307	2.3	3,377	2.5	2,134	1.2
投影機	5,586	3.0	6,432	2.4	3,478	0.9	825	0.6	1,970	1.1
太陽能逆變器	919	0.5	3,311	1.2	487	0.1	143	0.1	179	0.1
其他(附註4)	1,234	0.7	5,031	1.9	25,359	6.9	3,830	2.9	4,147	2.3
總計	182,925	100.0	267,890	100.0	370,162	100.0	134,351	100.0	181,174	100.0

附註：

- (1) PCBA作為獨立產品出售予客戶以供他們繼續生產下述行業的各種電子產品。
- (2) 其他主要包括醫療裝置的PCBA。
- (3) 該等全裝配電子產品內嵌的PCBA主要由我們製造，小部分由供應商根據我們的要求及規格製造及供應。
- (4) 其他主要包括信號放大器、家電遙控器及街燈控制器。

業 務

下表載列往績紀錄期間銷售PCBA應佔的收益明細，按內嵌PCBA的最終電子產品劃分：

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元 (未經審核)	2018年 人民幣千元
銀行及金融相關裝置的PCBA					
— ATM	19,221	50,657	62,084	20,365	14,198
智能裝置的PCBA					
— IOT 模件	4,628	6,663	20,968	5,036	7,404
— 掃地機	209	8,887	20,328	1,562	2,766
— 其他	693	739	1,251	278	3,499
通訊裝置的PCBA					
— 流動電話主板	46,030	16,316	5,901	1,515	979
— 通訊模件	7,582	7,870	6,920	745	5,563
— 其他	—	61	23	25	—
其他					
— 超聲波機主機板	566	659	665	164	180
— 其他	94	8	29	—	9
總計	79,023	91,860	118,169	29,690	34,598

業 務

下表載列往績紀錄期間按銷量劃分的產品明細：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 4 月 30 日止四個月	
	2015 年 概約件數 (千件)	2016 年 概約件數 (千件)	2017 年 概約件數 (千件)	2017 年 概約件數 (千件)	2018 年 概約件數 (千件)
PCBA					
銀行及金融	346	681	727	273	155
智能裝置	2,048	3,194	8,182	1,790	3,982
電信	9,243	5,511	1,088	615	152
其他	30	16	18	10	12
全裝配電子產品					
mPOS	778	4,025	6,259	3,414	2,589
平板電腦	—	—	20	10	36
流動電話	3,494	620	43	28	48
投影機	368	333	96	14	12
太陽能逆變器	18	42	9	3	4
其他	57	280	443	46	63
總計	16,382	14,702	16,885	6,203	7,053

下文各段載列往績紀錄期間多個產品類別銷量波動的原因：

- (i) 銀行及金融相關裝置的 *PCBA*：銷量由 2015 年約 0.3 百萬件增加至 2017 年約 0.7 百萬件，主要由於客戶 D 就 ATM 的 *PCBA* 下達的採購訂單相應增加所致。由於客戶 D 將推出其 ATM 產品之一的新版本，導致其截至 2018 年 4 月 30 日止四個月舊版本 ATM 產品的訂單數目較截至 2017 年 4 月 30 日止四個月下跌。

業 務

- (ii) *智能裝置的PCBA*：智能裝置PCBA的銷量由2015年約2.0百萬件增加至2017年約8.2百萬件，主要由於(i)客戶G就掃地機的PCBA下達的採購訂單相應增加；及(ii)客戶H就物聯網模件的PCBA下達的採購訂單相應增加所致。我們的智能裝置PCBA的銷量由截至2017年4月30日止四個月約1.8百萬件增加至截至2018年4月30日止四個月約4.0百萬件，主要由於(i)客戶G就掃地機PCBA下達的採購訂單相應增加；及(ii)客戶J就物聯網模件PCBA下達的採購訂單相應增加所致。
- (iii) *電信裝置的PCBA*：電信裝置PCBA的銷量由2015年約9.2百萬件減少至2017年約1.1百萬件，主要由於過往將我們電信模件用於其流動電話的品牌擁有人所提供的產品組合已經成熟，以及鑑於流動電話市場競爭加劇已導致流動電話的利潤率下跌，我們的產品組合改為側重於其他利潤較通訊裝置PCBA為高的產品。
- (iv) *mPOS*：全裝配電子產品mPOS的銷量由2015年約0.8百萬件增加至2017年約6.3百萬件，主要由於客戶B下達的銷售訂單增加所致。我們的mPOS銷量由截至2017年4月30日止四個月約3.4百萬件減少至截至2018年4月30日止四個月約2.6百萬件，主要由於需要更多生產工序，平均單位價格較高的mPOS銷量上升，導致產量下跌所致。
- (v) *流動電話*：銷量由2015年約3.5百萬件減少至2017年不足約43,000件，主要由於流動電話市場競爭加劇已導致流動電話的利潤率下跌，本集團的產品組合因而改為側重於若干利潤較佳的產品(如mPOS產品)。

我們一般從客戶接獲採購訂單後，裝配及製造PCBA或全電子產品。視乎個別客戶的要求，我們從客戶指定的供應商或我們本身的來源採購裝配所需的所有或部分原材料、零件及部件，或從客戶取得有關原材料、零件及部件。

業 務

PCBA

我們的PCBA作為獨立產品出售予客戶，或於廠內根據客戶的品牌或其最終客戶品牌名下繼續生產全裝配電子產品。我們在裝配PCBA的多種方法均具備經驗，由DIP到客製化精細度SMT，視乎PCBA及／或使用我們的PCBA於生產的全裝配電子產品的複雜性。我們的PCBA將經過全面仔細的電路板測試及檢查過程，可包括錫膏印刷檢查（「SPI」）、AOI、功能測試及人手檢查。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們已開發及製造適用於三大行業，即銀行及金融、智能裝置及電信的最終電子產品的多種市場特定PCBA。

銀行及金融相關裝置的PCBA

我們就ATM機及mPOS裝配PCBA。就ATM機而言，我們按照不同規格開發及製造PCBA，功能包括(i)控制ATM機發出及存入現金紙幣；(ii)控制ATM機顯示其操作情況的顯示屏及照明系統；(iii)處理用戶驗證、數據加密及解密和數據傳送過程；及(iv)轉換AC為DC，並保持ATM機的電壓水平於預設或適當水平。就嵌入mPOS的PCBA而言，我們裝配主板PCB，其功能為(i)控制mPOS的顯示屏，顯示其操作情況；及(ii)處理信用卡或ATM機卡驗證、數據加密及解密和數據傳送過程。

智能裝置的PCBA

智能裝置為電子裝置，一般通過不同無線網絡協議如藍牙、Wi-Fi、3G等，連接其他裝置或網絡，某程度上可互動及獨立操作。我們主要裝配主板PCBA及用於轉換AC為DC的PCBA，並就智能裝置保持電壓水平，例如掃地機主板、掃地機感應器、物聯網模塊及智能水杯。

電信裝置的PCBA

我們裝配通訊模件、路由器及信號放大器的PCBA。我們的PCBA一般適用於流動電話、路由器及行車記錄器，並用於控制裝置與傳送站之間的通訊。PCBA通常由我們的客戶設計，我們亦按客戶要求提供簡單的PCB規劃設計及PCBA設計服務。

業 務

其他

於往績紀錄期間，我們亦開發及製造醫療裝置等其他裝置的PCBA。我們為客戶提供醫療PCBA供他們繼續生產超聲波機主機板，而此等醫療裝置的PCBA主要由客戶設計。

醫療裝置及應用要求高準確度，而我們的自動化機器及設備能夠裝配醫療裝置及應用的PCBA。

全裝配電子產品

就本集團的全裝配電子產品而言，PCBA主要由我們內部製造，而其他零件則由我們採購或由客戶提供。由我們完整裝配並內嵌自家生產PCBA的產品主要包括投影機、mPOS、流動電話及太陽能逆變器。鑑於產量已達致現有指定生產能力，我們分別自2016年及2017年從獨立第三方供應商購買全裝配的平板電腦及部分手機，當中嵌入的部件及PCBA亦由有關供應商提供。

投影機

我們根據EMS基準以客戶或品牌擁有人的品牌為品牌擁有人及OEM開發及製造全裝配數碼投影機。該等投影機體積細小，可用於會議室簡報及家庭影院等多種用途。



業 務

mPOS 產品

鑑於在中國流動付款需求增加及對交易安全性和個人資料保障的需要，我們自2015年起已按EMS基準為中國多家知名mPOS產品製造商開發及製造全裝配mPOS產品。mPOS產品是讀卡裝置，可連接智能電話等智能裝置，讓該等智能裝置處理付款交易及具備流動收銀機的功能。mPOS產品提供安全閱讀信用卡及銀行卡資料的方式，並可進行類似零售商較大型及一般較昂貴的固定POS終端機功能。我們開發及製造的全mPOS產品只有口袋大小、方便及可攜式，讓零售商的銷售人員等終極最終用戶可於任何地點安全而方便地收集流動付款。



流動電話

於往績紀錄期間，我們提供流動電話及智能電話的全電子產品裝配。智能電話為結合流動電話及傳統個人電腦功能的移動設備，其功能並不限於電話及文字通信。智能電話於操作系統運行，並為使用者提供配置選擇，可安裝及使用不同的第三方應用程式。我們設計並提供廣泛技術規格及功能的流動電話及智能電話，以滿足全球各地客戶的需要。

業 務

我們的流動電話及智能電話採用 GSM、WCDMA 及 LTE 等不同移動通信制式並適用於不同國家及地區的不同工作頻段，包括 3G (容許流動電話、電腦及其他可攜式電子設備以國際電信聯盟定義的無線方式接達互聯網的第三代移動通信制式) 及 4G (容許以較高速度無線接達互聯網並有取代 3G 趨勢的第四代移動通信制式)。



業 務

太陽能逆變器

我們的太陽能逆變器可將可變直流電(DC)輸出成為交流電(AC)，並可輸入商用電器。此外，太陽能逆變器因其耐腐蝕特性而可處理高功率，用於戶外逆變器。



平板電腦

我們的平板電腦是一款小型便攜式個人電腦，以觸摸屏為基本輸入裝置。我們的平板電腦以一個操作系統運作，為用戶提供配置選擇以安裝並使用各種第三方功能。例如，我們的平板電腦已安裝在墨西哥的出租車上，可顯示前往任何選定目的地的最快路線並向乘客提供資訊。



業 務

於往績紀錄期間，產量已達致現有指定生產能力。自2016年起，就我們所有平板電腦及部分手機的所有生產及供應工作，我們一直向香港獨立第三方供應商下達海外客戶的相應採購訂單。

下表載列往績紀錄期間銷售由本集團與獨立第三方供應商製造的流動電話及平板電腦分別應佔的收益明細：

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元 (未經審核)	2018年 人民幣千元
流動電話					
— 由本集團製造	62,548	20,253	4,356	96	178
— 由獨立第三方供應商 製造及供應(附註1)	—	30,720	3,951	3,281	1,956
小計	62,548	50,973	8,307	3,377	2,134
平板電腦					
— 由本集團製造	—	—	—	—	—
— 由獨立第三方供應商 製造及供應(附註2)	—	—	12,185	6,247	21,054
小計	—	—	12,185	6,247	21,054
總計	62,548	50,973	20,402	9,624	23,188

附註：

1. 該等流動電話的所有原材料及零件(包括PCBA)由獨立第三方供應商提供。
2. 該等平板電腦的所有原材料及零件(包括PCBA)由獨立第三方供應商提供。

業 務

銷售及客戶

截至2018年4月30日，我們的銷售及市場推廣團隊有17名成員。我們的銷售及市場推廣團隊負責制定本集團的整體銷售策略，收集及分析市場數據，與客戶磋商及落實銷售條款。我們的銷售及市場推廣團隊連同生產團隊為客戶提供銷售及售後服務。

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們的中國銷售分別約佔本集團總收益約79.6%、81.8%、90.1%及85.6%，而海外銷售分別約佔本集團總收益約20.4%、18.2%、9.9%及14.4%。

客戶

於往績紀錄期間，本集團藉提供定制PCBA及全裝配電子產品向客戶提供垂直綜合EMS解決方案，客戶包括中國、墨西哥、美國及香港當地的電子產品製造商、品牌擁有人、OEM及各種電子產品的貿易公司。

下表載列於往績紀錄期間按客戶地理位置劃分的收益資料：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
中國	145,676	79.6	219,183	81.8	333,650	90.1	121,827	90.7	155,069	85.6
墨西哥	—	—	—	—	16,502	4.5	6,246	4.6	21,054	11.6
美國	6,340	3.5	37,488	14.0	6,828	1.8	4,658	3.4	2,040	1.1
香港	8,962	4.9	3,898	1.5	38	0.1	38	0.1	—	—
其他										
(附註)	21,947	12.0	7,321	2.7	13,144	3.5	1,582	1.2	3,011	1.7
總計	<u>182,925</u>	<u>100.0</u>	<u>267,890</u>	<u>100.0</u>	<u>370,162</u>	<u>100.0</u>	<u>134,351</u>	<u>100.0</u>	<u>181,174</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括南韓、西班牙、奧地利及台灣，而每個地區分別佔我們截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月總收益的名義百分比介乎約零至12.0%、零至2.7%、零至2.8%及零至1.0%。

於截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年4月30日止四個月，我們向位於美國的客戶銷售產品所得的收益分別約為人民幣6.3百萬元、人民幣37.5百萬元、人民幣6.8百萬元及人民幣2.0百萬元，佔相應期間總收益的約3.5%、14.0%、1.8%及1.1%。我們注意到，美國政府建議對中國若干產品徵收關稅，而須繳納關稅的建議產品清單包括航天、資訊及通訊科技以及機械。根據美國貿易代表辦事處於2018年4月4

業 務

日及2018年6月20日公佈的建議產品清單，流動電話及全球定位器(即我們於往績紀錄期間向美國客戶出售的僅有產品)並非於建議清單之上。此外，僅於美國政府關稅行動的全部審批流程完成後，須繳納關稅的建議產品清單方會落實。因此，於公佈關稅行動的最終決定及發佈須繳納關稅的產品清單定稿前，我們無法確定產品最終是否須繳納關稅。

此外，董事認為，即使本集團的產品將須繳納美國政府徵收的關稅，這將不會對本集團的營運構成任何重大影響，原因如下：

- (i) 誠如美國法律顧問所告知，鑑於本集團的產品按船上交貨(FOB)基準或貨交香港承運人(FCA HK)基準付運出口至美國客戶，故本集團並不直接出口任何產品至美國，而美國關稅規例並不直接適用於本集團。相反，登記進口商會負責繳納稅項；
- (ii) 除2016年美國貢獻的收益主要因向客戶F銷售流動電話而相對較高(約14.0%)外，於往績紀錄期間，本集團來自美國的收益佔本集團總收益的部分並不重大，於截至2015年及2017年12月31日止兩個年度以及截至2018年4月30日止四個月分別佔本集團總收益的約3.5%、1.8%及1.1%；而本集團預期，來自美國的收益將不會於短期內大幅增加。於往績紀錄期間後及直至最後實際可行日期，來自美國客戶的收益少於人民幣0.3百萬元。

基於上文所述，董事認為，美國政府針對資訊及通訊科技行業對中國進口徵收關稅，將不會對本集團的營運構成任何重大影響。

業 務

五大客戶

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，本集團向五大客戶銷售佔各期間總收益約75.3%、76.4%、80.3%及86.9%。於相應期間，向最大客戶的銷售分別佔總收益約27.0%、41.1%、44.9%及61.3%。概無董事、他們各自的聯繫人及持有已發行股本5%以上現有股東，於往績紀錄期間擁有五大客戶的任何權益。

下表載列於往績紀錄期間，本集團五大客戶的基本資料：

截至2015年12月31日止年度

客戶	出售予 客戶的產品	主要業務活動	銷售 產生的 收益 (人民幣 千元)	佔總 收益 %	信貸期	客戶 首次開始 與本集團 建立業務 關係的 曆年
客戶 A	流動電話以及 通信裝置的 PCBA	客戶 A 包括兩家中國公司，其 母公司於上海證券交易所上 市，並於中國為若干知名流動 電話品牌開發、生產及銷售流 動電話及銷售 mPOS	49,307	27.0%	銷售發票 日期後 30 日	2011 年
客戶 B	mPOS	於中國創業板上市的公司，從 事各種智能卡及付款相關終端 機以及相關應用程序系統的研究、開發、生產及分銷	31,169	17.0%	30% 首 期，餘下 70% 於銷 售發票日 期後 30 日 內支付	2014 年
客戶 C	流動電話	西班牙公司，從事開發及銷售 流動電話	21,947	12.0%	無信貸期	2014 年
客戶 D	銀行及金融 相關裝置的 PCBA	客戶 D 包括中國公司及其分公 司，於中國從事開發及生產 ATM 以及其部件及配件	19,066	10.4%	月結單後 30 日	2015 年
客戶 E	流動電話以及 通信裝置的 PCBA	即於上海證券交易所上市的一 家公司的附屬公司，於中國為 若干知名流動電話品牌開發、 生產及銷售流動電話	16,242	8.9%	月結單後 60 日	2013 年

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	出售予 客戶的產品	主要業務活動	銷售 產生的 收益 (人民幣 千元)	佔總 收益 %	信貸期	客戶 首次開始 與本集團 建立業務 關係的 曆年
客戶 B	mPOS	於中國創業板上市的公司，從事各種智能卡及付款相關終端機以及相關應用程序系統的研究、開發、生產及分銷	110,019	41.1%	50% 首期，餘下50% 於銷售發票日期後30個營業日內支付	2014 年
客戶 D	銀行及金融相關裝置的PCBA	客戶 D 包括中國公司及其分公司，於中國從事開發及生產 ATM 以及其部件及配件	48,066	17.9%	月結單後30-60 日	2015 年
客戶 F	流動電話	美國公司，從事開發、生產及銷售流動電話	29,737	11.1%	無信貸期	2016 年
客戶 G	智能裝置的PCBA	客戶 G 包括中國公司及其位於奧地利的母公司，從事開發、生產及銷售掃地機	8,871	3.3%	30% 首期，餘下70% 於交付後兩週內支付	2015 年
客戶 E	通信裝置的PCBA	即於上海證券交易所上市的一家公司的附屬公司，於中國為若干知名流動電話品牌開發、生產及銷售流動電話	7,908	3.0%	月結單後60 日	2013 年

業 務

截至2017年12月31日止年度

客戶	出售予 客戶的產品	主要業務活動	銷售 產生的 收益 (人民幣 千元)	佔總 收益 %	信貸期	客戶 首次開始 與本集團 建立業務 關係的 曆年
客戶 B	mPOS	於中國創業板上市的公司，從事各種智能卡及付款相關終端機以及相關應用程序系統的研究、開發、生產及分銷	166,057	44.9%	50% 首期，餘下 50% 於銷售發票日期後 30 個營業日內支付	2014 年
客戶 D	銀行及金融相關裝置的 PCBA	客戶 D 包括中國公司及其分公司，於中國從事開發及生產 ATM 以及其部件及配件	61,544	16.6%	月結單後 30-60 日	2015 年
客戶 A	流動電話、通信裝置以及銀行及金融相關裝置的 PCBA	客戶 A 包括兩家中國公司，其母公司於上海證券交易所上市，並於中國為若干知名流動電話品牌開發、生產及銷售流動電話及銷售 mPOS	36,120	9.8%	銷售發票日期後 30 日	2011 年
客戶 G	智能裝置的 PCBA	客戶 G 包括中國公司及其位於奧地利的母公司，從事開發、生產及銷售掃地機	20,328	5.5%	交付後 30 日	2015 年
客戶 H	通信及智能裝置的 PCBA	從事開發及生產通訊產品以及提供物聯網解決方案的中國公司	12,841	3.5%	月結單後 30 日	2009 年

業 務

截至2018年4月30日止四個月

客戶	出售予 客戶的產品	主要業務活動	銷售 產生的 收益 (人民幣 千元)	佔總 收益 %	信貨期	客戶 首次開始 與本集團 建立業務 關係的 曆年
客戶 B	mPOS	於中國創業板上市的公司，從事各種智能卡及付款相關終端機以及相關應用程序系統的研究、開發、生產及分銷	111,102	61.3	購買訂單日期後30個營業日內支付40%首期，餘下60%於銷售發票日期後30個營業日內支付	2014年
客戶 I	平板電腦	從事電腦設備、配件及軟件銷售的墨西哥公司，而客戶 I 為一間於上海證券交易所上市的公司的間接附屬公司	21,054	11.6	20%首期，餘下80%於交付後30日內支付	2017年
客戶 D	銀行及金融相關裝置的PCBA	客戶 D 包括中國公司及其分公司，於中國從事開發及生產ATM以及其部件及配件	14,198	7.8	月結單後30-60日	2015年
客戶 A	流動電話、通信裝置以及銀行及金融相關裝置的PCBA	客戶 A 包括兩家中國公司，其母公司於上海證券交易所上市，並於中國為若干知名流動電話品牌開發、生產及銷售流動電話及銷售 mPOS	6,136	3.4	銷售發票日期後30日	2011年
客戶 J	智能裝置的PCBA	於中國創業板上市的公司，從事研究、開發、生產及分銷應用於不同行業的各種物聯網及流動無線通訊模件	5,020	2.8	月結單後30日	2016年

業 務

下表載列往績紀錄期間五大客戶的進一步資料：

客戶	產品組合	目標市場	註冊成立 年份	總部地點	上市地
客戶 A	流動智能終端、網絡家庭數碼娛樂、工業通訊保安、加密通訊及流動內部財務支付的物聯網模件	中國 及海外	2005 年 及 2009 年 (附註 1)	中國	其母公司於上海證券交易所上市
客戶 B	智能卡、數據保安及相關配套產品	中國 及海外	1999 年	中國	中國創業板
客戶 C	流動電話	海外	2010 年	西班牙	不適用
客戶 D	ATM	中國 及海外	2010 年 及 2015 年 (附註 2)	中國	不適用
客戶 E	智能終端裝置	中國 及海外	2009 年	中國	其母公司於上海證券交易所上市
客戶 F	流動電話	美國	2008 年	美國	不適用
客戶 G	掃地機 PCBA 及雷射距離感測器	中國 及歐洲	2010 年 及 2015 年 (附註 3)	奧地利	不適用
客戶 H	通訊裝置模件、電錶讀數、可穿戴裝置、汽車導航、汽車資訊管理及工業控制設備	中國 及海外	2006 年	中國	不適用
客戶 I	電腦設備、配件及軟件	墨西哥	1987 年	墨西哥	一間於上海證券交易所上市的公司的間接附屬公司
客戶 J	物聯網模件、通訊裝置、電錶讀數、汽車導航及保安	中國 及海外	1999 年	中國	中國創業板

附註：

1. 客戶 A 包括兩間中國公司，其母公司於上海證券交易所上市，而該兩間中國公司的註冊成立年份分別為 2005 年及 2009 年。
2. 客戶 D 包括一間中國公司及其分公司，而該中國公司及其分公司的註冊成立年份分別為 2010 年及 2015 年。
3. 客戶 G 包括一間中國公司及其於奧地利的母公司，而該中國公司及其奧地利母公司的註冊成立年份分別為 2015 年及 2010 年。

業 務

下表載列往績紀錄期間五大客戶於2018年4月30日的貿易應收款項及應收票據賬齡分析：

客戶	於2018年 4月30日 的貿易應收 款項及 應收票據 (人民幣千元)	1至3個月 (人民幣千元)	3個月以上 (人民幣千元)	直至 最後實際 可行日期 的其後清償 (人民幣千元)	直至 最後實際 可行日期 的其後清償 百分比 (%)
客戶 A	16,525	15,971	554	16,525	100.0
客戶 B	94,922	94,922	—	94,922	100.0
客戶 C	—	—	—	—	—
客戶 D	12,859	12,855	4	7,730	60.1
客戶 E	—	—	—	—	—
客戶 F	1,960	1,960	—	—	—
客戶 G	4,437	2,178	2,259	4,437	100.0
客戶 H	1,284	1,284	—	1,284	100.0
客戶 I	—	—	—	—	—
客戶 J	6,144	6,144	—	3,816	62.1
總計	<u>138,131</u>	<u>135,314</u>	<u>2,817</u>	<u>128,714</u>	93.2

董事認為，五大客戶的整體信貸質素令人滿意，原因如下：

1. 就於2018年4月30日貿易應收款項及應收票據總額約人民幣150.2百萬元而言，於往績紀錄期間後及直至最後實際可行日期，約人民幣139.2百萬元已於其後清償；
2. 往績紀錄期間的五大客戶於2018年4月30日的貿易應收款項及應收票據並無重大逾期情況。往績紀錄期間的五大客戶於2018年4月30日的貿易應收款項及應收票據總額約人民幣138.1百萬元之中，僅有約人民幣2.8百萬元逾期3個月以上；及
3. 於往績紀錄期間並無就五大客戶計提呆賬撥備。

業 務

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團與主要客戶並無任何重大爭議。

來自客戶B、客戶D及客戶G的銷售

於往績紀錄期間，本集團總收益增加主要由於主要向客戶B、客戶D及客戶G（統稱「主要客戶」）分別作出的mPOS以及ATM及掃地機的PCBA的銷售增加所致。

儘管主要客戶於2015年就上述電子產品委聘我們作為其各自EMS供應商的年期較短，由於彼等下達的採購訂單持續增加，自委聘首年起，主要客戶（客戶G除外）各自成為我們的重大客戶，於截至2017年12月31日止三個年度各年及截至2018年4月30日止四個月位列我們的五大客戶。儘管客戶G僅於2015年第三季開始與本集團建立業務關係，彼其後於2016年及2017年成為我們的五大客戶之一。我們能夠於委聘開始時從主要客戶獲得大量訂單，乃主要由於(i)我們成功於委聘前階段展示我們的產能及研發實力；及(ii)自其相關產品的早期開發階段起及於整個生產流程期間，我們持續致力與彼等維持緊密聯繫，而於該期間，我們就產品的製造流程向彼等提供多項增值服務，如提供技術意見及工程解決方案。更重要的是，於下達量產訂單前，我們能夠根據主要客戶相關產品的產品設計及規格，透過對產品原型進行試產及驗證測試以提供有關產品驗證的保證。

於往績紀錄期間，本集團向客戶B銷售mPOS所得的收益於截至2017年12月31日止三個年度以及截至2018年4月30日止四個月分別約為人民幣31.2百萬元、人民幣110.0百萬元、人民幣166.1百萬元及人民幣111.1百萬元。董事認為，往績紀錄期間內的收益持續增長，乃主要由於客戶B對本集團mPOS的需求增加所致，而有關需求受以下各項所推動：(i)中國銀聯股份有限公司（「中國銀聯」）於2015年6月向客戶B授出銀聯卡產品質量管理認證；(ii)中國採用無現金支付系統的趨勢日漸盛行；(iii)本集團提供優質EMS，從客戶B於往績紀錄期間向本集團頒發的獎項足可證明；及(iv)自2017年中國銀聯發出銀聯卡受理終端產品生命週期安全與質量管理指南（「指南」）以來，本集團實質成為客戶B有關銀聯卡受理終端產品的唯一供應商。

業 務

截至2017年12月31日止三個年度以及截至2018年4月30日止四個月，向客戶D銷售ATM的PCBA所得的收益分別約為人民幣19.1百萬元、人民幣48.1百萬元、人民幣61.5百萬元及人民幣14.2百萬元。董事認為，往績紀錄期間內來自客戶D的採購訂單持續增加，乃由於(i)下游銀行對智能銀行解決方案的市場需求增加；(ii)科技不斷演變；(iii)定制化趨勢日漸盛行；及(iv)本集團提供優質EMS所致。特別是，我們的軟件著作權「恒昌盛ATM機廣告自動推廣平台V1.0」乃為向客戶D供應ATM的PCBA而設。此外，客戶D於2017年向本集團頒發最佳供應商獎項，證明其滿意本集團提供的EMS質素。

截至2017年12月31日止兩個年度以及截至2018年4月30日止四個月，向客戶G銷售掃地機的PCBA所得的收益分別約為人民幣8.9百萬元、人民幣20.3百萬元及人民幣2.8百萬元。董事認為，往績紀錄期間內向客戶G銷售掃地機PCBA的收益持續增長，乃由於定制化趨勢日漸盛行及本集團提供優質EMS所致。特別是，我們的軟件著作權「恒昌盛掃地機智能管控系統V1.0」乃為向客戶G掃地機的PCBA而設。此外，客戶G於2016年向本集團頒發優質服務及誠信獎項，證明其滿意本集團提供的EMS質素。

此外，中國mPOS、ATM及掃地機市場於過去五年的增長趨勢被認為是其中一項主要因素，導致往績紀錄期間內市場對主要客戶相關產品的需求增加，進而推動同期內對本集團mPOS以及ATM及掃地機的PCBA的需求，並因而推動本集團相關產品分部的收益增長。有關mPOS、ATM及掃地機的中國市場需求詳情，請參閱本文件「行業概覽－中國電子產品市場概覽－選定電子產品的市場需求分析」一段。

與客戶的主要合約條款

以下所載是客戶合作協議及採購訂單所載的典型條款：

產品規格	我們的客戶為我們提供PCBA的規格及PCBA原型，包括有關終極產品的PCB大小、規格及功能。
------	--

若干客戶的採購訂單或僅給予設計及將達成功能的簡介或概念。

業 務

數量	合作協議或訂明每月每宗採購訂單的最低數量。此外，客戶可能須提供需求預測，以助我們提供EMS。於往績紀錄期間，概無客戶未能達到相關合作協議訂明的最低採購數量，故本集團並無因客戶未能達到最低採購數量而自其收到任何賠償或向其施加任何罰則。
信貸期	除了新客戶須於我們交付產品前向我們全數付款外，我們一般授予客戶30至120天不等的信貸期，視乎個別客戶的信用可靠性程度而定，並參考客戶的營運規模、往績紀錄及與我們業務關係的年期而按個別情況而釐定。
單位價格	客戶採購訂單一般載列產品單位價格。
品質及接納	不同的合作協議或採購訂單有不同的品質及接納標準，例如(i)交付前對照個別客戶的要求樣本檢查通過率進行樣本檢查；(ii)符合國際認證標準；(iii)符合客戶與我們開始生產前事先互相協定的產品規格；或(iv)符合個別客戶內部品質控制標準。
交付	就中國客戶而言，我們的客戶將通常(i)安排於深圳生產廠房收取產品；或(ii)要求我們將產品交付到他們指定的地址。就中國以外客戶而言，採購訂單將一般訂明作出交付的基準(例如FCA或FOB基準)。若干採購訂單註明倘延誤交付，我們須向客戶就相關採購訂單整體價值按協定百分比支付賠償。

業 務

保證 就合作協議或採購訂單所註明的質量標準，我們由交付產品之日起計提供零至24個月不等的保養。該等品質標準或包括保證我們的產品符合(i)客戶提供的樣本；(ii)註明國際認證標準；(iii)符合客戶與我們事先互相協定的產品規格；及(iv)個別客戶內部品質控制標準。

產品退回 倘於合作協議或採購訂單載列的規定時間內，由於違反產品品質的保證，接獲產品退回要求，我們容許產品退回及更換。

銷售

付款方法

我們於中國的客戶一般以電匯、銀行轉賬或銀行承兌票據的方式付款。就後者而言，倘我們與供應商確認，他們容許我們以從客戶接獲的銀行承兌票據背書付款，我們亦會接納銀行承兌票據。應收票據的到期日一般不會超過六個月。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們從客戶收取的收益約26.1%、20.3%、34.0%及12.9%是以銀行承兌票據支付，分別用以償付及採購我們的產品。

於往績紀錄期間，我們經歷延誤收到貿易應收款項及應收票據。我們實施多項內部控制程序，對貿易應收款項及應收票據加強管理。有關詳情，請參閱本節「風險管理」一段。

交付及物流

就中國客戶而言，我們的客戶將安排於深圳生產廠房收取產品或要求我們交付產品到他們指定的地址，該等地點通常鄰近我們的深圳生產廠房。我們以陸路或船運交付我們的產品予客戶。於中國以陸路交付產品，本集團一般以自有汽車運送產品，或委任第三者物流服務供應商，將產品由深圳生產廠房送往客戶指定的目的地。視乎相關合約條款，交付成本將由我們或客戶承擔。在產品正式交付到客戶指定的目的地前，產品的風險仍由本集團承擔。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們的總交付成本約為人民幣0.9百萬元、人民幣1.6百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣1.4百萬元。就出口銷售予海外客戶，我們按FCA或FOB基準將產品交付至客戶指定的地點或承運人。

業 務

產品退回政策及售後服務

產品退回政策：我們由交付產品之日起計提供零至24個月不等的保養。於保養期內，本集團一般容許主要由於品質原因而退回及更換產品。我們一般將產品瑕疵分類為技術性瑕疵及非技術性瑕疵。任何技術性瑕疵將轉介予工程團隊，而非技術性瑕疵，例如在產品包裝表面發現的瑕疵，將由銷售及市場推廣團隊連同其他相關團隊處理。我們致力於24小時內回應所有客戶有關任何產品瑕疵的查詢，以確保我們可以有效率地處理任何事宜。於往績紀錄期間，本集團並無因任何品質問題經歷任何重大的產品退回及更換，並對本集團財務狀況及營運業績造成任何重大及不利影響。

售後服務：我們的銷售及市場推廣團隊定期拜訪客戶，與他們溝通及收集他們對我們產品的品質、喜好、改善之處及市場需求的反饋。我們的銷售及市場推廣團隊會將資料與生產團隊及研究與開發團隊分享，從而改善現有產品。

投訴處理：我們的銷售及市場推廣團隊負責處理客戶投訴。倘客戶就產品質素提出投訴及／或書面要求退回及更換產品，我們的銷售及市場推廣團隊會將有關事宜轉交生產團隊及品質控制團隊檢查受投訴的產品。倘投訴及／或產品退回及更換要求屬實時，我們將安排向客戶送交更換產品。

客戶集中

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，本集團向我們五大客戶的銷售分別佔我們的總收益約75.3%、76.4%、80.3%及86.9%。同期，我們向最大客戶的銷售分別佔我們總收入約27.0%、41.1%、44.9%及61.3%。有關客戶集中風險，請參閱本文件「風險因素－本集團於往績紀錄期間客戶集中，來自該等主要客戶的業務減少或流失可對我們的經營及財務狀況造成不利及重大影響」一節。

客戶集中的原因

董事認為，於往績紀錄期間我們的客戶集中是由於以下主要因素綜合造成：

- (i) 本集團得以與主要客戶保持穩定關係。截至最後實際可行日期，本集團與五大客戶於往績紀錄期間維持介乎約一年至十年業務關係。此外，董事相信，我們的主要客戶傾向聘用像本集團般有良好優質工作及按時交付往績記錄的EMS供應商。

業 務

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大的五大客戶退貨事件。再者，我們與他們沒有任何重大爭議。此外，本集團亦獲得我們五大客戶給予的多個獎項，以表彰我們的服務質素。詳情請參閱本文件「歷史、發展及重組－我們的業務發展」一段；及

- (ii) 於往績紀錄期間，我們已取得多項實用新型專利及軟件著作權，已用於售予我們主要客戶的PCBA。具體而言，一項版權專門用於售予客戶G的掃地機的PCBA，兩項專利及一項著作權專門用於售予客戶D的ATM的PCBA。因此，董事相信，我們擁有各種實用新型專利及軟件著作權，使我們的服務更受主要客戶歡迎，因此，他們較難轉向其他EMS供應商。

董事相信，儘管客戶集中，基於以下因素，本集團的業務模式為可持續：

(i) 我們的綜合及增值服務有助與我們的現有客戶加強業務關係及帶來新客戶

若干主要客戶與我們擁有長期業務關係。我們與客戶保持長期業務關係，其中包括與他們合作組成共同創作團隊或半合作夥伴開發他們的新產品，於產品開發及生產的各階段向他們提供增值綜合EMS。我們的優質產品、能力以及研究及開發能力讓我們滿足不同客戶的要求，當中不限於我們的五大客戶，而是包括其他現有及潛在客戶。我們提供不同規格的多種PCBA及全裝配產品，以配合客戶需求。歸功於我們的研發團隊及工程團隊的經驗及專業知識，我們可就特定產品開發的初期階段向他們提供設計升級及核證服務及技術意見及工程解決方案。我們容許該等客戶於有需要時派代表到我們的深圳生產廠房監督其產品生產過程，促進我們與客戶之間的及時溝通及交流意見及反饋。因此，倘任何五大客戶終止向我們下訂單，在我們出現閒置產能的前提下，本集團可重新配置產能為其他現有客戶及新客戶服務。因此，董事認為，倘五大客戶的訂單數量下降，我們仍可從現有客戶取得其他訂單及招攬新客戶補償。

我們將繼續致力從現有客戶取得新業務，提高我們的盈利能力及業界認同，繼而增加我們的競爭優勢，於日後取得新客戶，長遠有利本集團的盈利能力。

業 務

另一方面，於往績紀錄期間三個財政年度各年以及截至2018年4月30日止四個月五大客戶的排名各有不同。這意味我們於整個往績紀錄期間在產生收入方面並無過份依賴五大客戶中的任何特定客戶。截至2017年12月31日止年度，本集團已開始與新客戶建立業務關係，例如一間於墨西哥從事電腦設備及周邊產品買賣業務的公司以及一間於中國從事提供智能街燈及智能照明解決方案的公司，他們分別佔我們收益的3.3%及1.7%。因此，董事相信，本集團已減少對主要客戶的依賴。

(ii) 拓展至可應用我們PCBA的新行業

我們通過開發適用於其他行業的電子終端產品的PCBA，積極拓展我們PCBA的應用。我們致力策略性增加於其他行業客戶產品開發的參與程度，提高我們於業界的聲譽及認同，將收益來源多元化及為本集團帶來更多盈利。我們藉此減低對特定客戶或特定行業的任何特定電子終端產品的依賴。

與客戶B的關係

客戶B的背景

客戶B是我們截至2015年12月31日止年度的第二大客戶以及截至2017年12月31日止兩個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月的最大客戶。我們與客戶B的關係始於2014年，當時我們視其為普通客戶出售全裝配電子產品（包括mPOS及智能卡閱讀裝置）。

客戶B是一間於中國創業板上市的股份有限公司，從事研究、開發、生產及分銷多種智能卡（包括通訊智能卡、金融集成電路卡、城市卡、流動多媒體廣播電視接收卡、稅控卡、社保卡、汽油卡）及付款相關終端機及相關應用系統，例如mPOS、藍牙閱讀裝置及其他流動互聯網及付款服務的相關產品。於最後實際可行日期，客戶B的註冊資本及市值分別約為人民幣430.1百萬元及人民幣3,457.7百萬元。根據其發佈的最近期年報，截至2016年12月31日止年度，客戶B分別錄得其股東應佔收益及純利約人民幣1,627.3百萬元及人民幣19.8百萬元。

於往績紀錄期間的銷售及季節性

於往績紀錄期間，銷售予客戶B產生的收益分別約為人民幣31.2百萬元、人民幣110.0百萬元、人民幣166.1百萬元及人民幣111.1百萬元，分別相當於總收益約17.0%、41.1%、44.9%及61.3%。該增長主要由於流動付款需求的趨勢及中國對交易安全及個人資料保護的需求導致客戶B的mPOS採購訂單增加所致。

業 務

我們向客戶B的銷售視乎年內季節性波動，而來自向客戶B銷售產生的收益截至2018年4月30日止四個月的增長與我們所知的客戶B季節性採購模式一致。於往績紀錄期間，向客戶B的銷售於每年首四個月一般較高。我們相信客戶B預期產品的旺盛市場需求，一般於每年第一季度前後下達訂單。因此，截至2017年4月30日及2018年4月30日止首四個月來自客戶B產生的收益較各相關年度的其餘時間相對地高。我們預期日後將繼續出現有關季節性因素。因此，本集團單一財政年度內不同期間的銷售及收益的任何比較可能不具任何意義，且不應視為表現指標而加以依賴。截至2017年12月31日止財政年度後及直至最後實際可行日期，向客戶B的銷售佔總收益約48.2%。

於往績紀錄期間的銷售及信貸期

鑑於特別為客戶B生產mPOS購買的所需原材料採購額及有關向客戶B銷售mPOS的營運資金管理，本集團向客戶B實施較本集團其他主要客戶嚴格的信貸條款。由於本集團向客戶B的mPOS銷售持續增長，本集團提高客戶B就各購買訂單支付的首期付款，由截至2015年12月31日止財政年度的30%增加20%，至截至2016年12月31日止財政年度的50%。首期付款於截至2017年12月31日止財政年度全年維持於50%。然而，經參考客戶B截至2017年12月31日止年度的付款記錄，本集團決定於2018年將首期付款由50%降至40%，旨在(i)維繫與客戶B的良好業務關係；及(ii)吸引客戶B下達更多採購訂單。

客戶B與本集團之間穩定及可持續的業務關係

經過三年的合作，我們的管理團隊在客戶B的產品、營運標準、要求及程序方面積累了豐富的知識。從那時起，我們與客戶B保持密切業務關係。我們憑藉一站式EMS實力，在整個生產過程中與客戶B緊密合作，向客戶B在其開發新產品時提供節省成本、從指定供應商或我們的自有供應商挑選並採購原材料及工程解決方案等增值服務。因此，我們相信，客戶B將我們視為其重要的業務合作夥伴，且我們已經與客戶B建立穩定及可持續的業務關係。

我們對客戶B的依賴不會影響我們的業務前景及可持續性

我們不單與客戶B維持穩定的業務關係，我們亦不時物色及取得新客戶，他們需要我們的PCBA再加工生產成他們的電子產品或我們的全裝配產品，從而符合他們的質量及功能要求。我們的董事確認，本集團無意於日後局限本身專注為客戶B提供EMS，考慮到以下因素及本集團所採取的措施，董事認為，我們對客戶B的依賴或失去客戶B不會對我們的業務前景造成重大不利影響。

業 務

我們為大型客戶(如客戶B)提供服務的經驗：我們與客戶B的業務關係及向其銷售產品的往績紀錄，可視為我們有能力於中國EMS業提供PCBA裝配及全電子產品裝配優質EMS的功勞，而EMS業競爭激烈而高度分散。這項成就將吸引更多營運規模大的電子產品製造商及客戶，他們採取嚴謹的方針挑選及尋覓地區供應商，以就彼等產品開發及生產與我們合作。此外，我們相信，我們與客戶B的業務關係發展，有助我們更好地了解(i)大規模及知名客戶的準則、要求和質量標準；及(ii)有效客戶管理及向該等知名客戶提供服務的要素及策略，可套用於其他客戶。我們認為，我們與客戶B的關係與本集團的策略貫徹一致，專注於與知名客戶建立長遠關係。另一方面，並無限制契諾銷售產品予客戶B，禁止或限制本集團向其他客戶提供EMS或出售產品。因此，我們可自由於中國尋找其他客戶。

基於我們為中國客戶(包括客戶B)提供優質EMS的經驗，我們的董事並不預見在尋找其他客戶時會遇到任何困難。

我們的技能的可轉讓程度。在可能性甚低的情況下，我們與客戶B的現有業務關係轉壞或終止，我們仍可利用實力及資源為其他客戶提供服務。我們的技能可以立即轉為其他潛在客戶提供服務，滿足他們的需要。根據我們過往的經驗，我們預見倘本集團重新分配資源為其他客戶提供服務，不會產生重大的成本。為新品牌擁有人提供服務及滿足個別客戶要求所需的籌備工作，預期不會產生任何重大成本。因此，董事認為本集團能夠滿足其他客戶乃至一直變化的市場要求。

客戶B委任其他中國EMS供應商取代本集團所面對的困難。經向客戶B作出一切合理查詢後，就董事深知及確信，董事注意到，客戶B作為於中國創業板上市的科技公司，從事研究、製造及銷售多種智能卡及相關應用系統，物色及認可供應商的過程或費時而可能對客戶B造成不可預見的營運問題，因客戶B就挑選EMS供應商有其本身的準則及規則。此外，我們已具備可證明的過往記錄在客戶B開發新產品時提供增值EMS。

鑑於客戶B將繼續專注於其研究及開發新產品，尤其是通信裝置及金融產品，例如mPOS及其他流動電話連接付款裝置及系統，而其並無於中國擁有生產及裝配產品的自置生產廠房，預計客戶B將繼續依賴本集團的EMS。董事相信，客戶B相當難以以某些其他EMS供應商取代本集團，因我們(i)對客戶B的企業文化、產品質量標準及產品的批核規則有所認識；(ii)就製造其產品提供增值及客製化EMS，而其他電子產品製造商將根據OEM基準製造產品，而不會就產品設計及工程解決方案提供任何意見；及(iii)與客戶B建立了超過三年的緊密合作關係。值得注意的是，繼首年合作後，客戶B於往績紀錄期間大幅增

業 務

加採購 mPOS。根據董事的觀察，這是基於我們的產品質量，以及我們準時交付產品的能力。我們的董事相信，客戶 B 對與我們緊密合作開發產品的能力充滿信心。此外，客戶 B 於 2017 年 6 月 10 日向深圳市恒昌盛發出策略合作確認書，據此，客戶 B 明文確認 (i) 深圳市恒昌盛作為客戶 B 最重要的 mPOS 供應商，將於日後繼續為客戶 B 的長期策略合作夥伴；及 (ii) 客戶 B 與我們之間的業務關係可形容為對雙方有利及互相補足。此外，深圳市恒昌盛分別於 2016 年及 2017 年獲客戶 B 頒發傑出合作夥伴獎項及客戶 B 的策略合作獎項。因此，董事認為，我們一直並將繼續對客戶 B 的業務營運發揮重要作用。

此外，董事認為，客戶 B 如未能物色到營運規模與我們相若的 EMS 供應商，委任其他 EMS 供應商代替本集團並不容易，原因如下：(i) 倘安排製造及裝配產品予多名 EMS 供應商，同時監察或檢視這些 EMS 供應商的表現將增加其行政工作及成本；及 (ii) 這些新 EMS 供應商生產設施的自動化程度或不能符合客戶 B 不時的標準及要求。

於 2017 年 1 月 5 日，中國銀聯刊發指南，載列就有關銀聯卡受理終端的設計、生產過程安全及品質管理提供指引的多項要求，以提高該等產品生產商的產品設計及品質管理標準。就中國銀聯的要求，於 2017 年 8 月 9 日已按指南所載的要求於我們的深圳生產廠房進行有關工廠的審查。於 2017 年 11 月 27 日，中國銀聯已經刊發一份銀聯卡受理終端產品生命週期安全與質量管理指南合規終端企業名單，其中客戶 B 名列為合規企業，並且我們的深圳生產廠房名列為客戶 B 的唯一合規生產廠房。因此，我們的深圳生產廠房是供應銀聯卡受理終端產品予客戶 B 的唯一合資格廠房，而且客戶 B 需要依賴我們的深圳生產廠房以供應該產品。

於往績紀錄期間，我們向客戶 B 供應的 mPOS 中，93% 均就銀聯卡受理終端產品而設。此外，於往績紀錄期間後及直至最後實際可行日期，我們仍自客戶 B 收到與銀聯卡受理終端產品相關的重大採購訂單，且我們已自客戶 B 收到多項採購訂單，以於同期合共生產約 0.2 百萬件銀聯卡受理終端產品。

業 務

此外，客戶 B 向我們書面確認：

- (i) 我們為客戶 B 最大的 mPOS 供應商；
- (ii) 於指南刊發前，客戶 B 過往亦委聘其他供應商供應銀聯卡受理終端產品。然而，該等其他供應商的規模較深圳市恒昌盛相對為小；
- (iii) 於指南刊發後，客戶 B 須委聘深圳市恒昌盛供應銀聯卡受理終端產品，直至客戶 B 找到亦獲中國銀聯批准的新供應商為止；及
- (iv) 根據客戶 B 的供應商評估政策，客戶 B 須進行多項程序(如工廠審查)評估新供應商的能力，而有關程序一般需時四至五個月完成。此外，根據我們的過往經驗，銀聯可能需要額外十個月審批客戶 B 的新供應商。因此，客戶 B 將需多達 14 至 15 個月方能就銀聯卡受理終端產品獲得新供應商。

此外，客戶 B 與本集團於 2018 年 2 月 12 日已經訂立一份原料供應及加工協議，當中載列我們向客戶 B 提供 EMS 的基本條款(包括品質要求、交付、付款方式及信貸條款)，為期一年。

考慮以上因素及觀察，董事認為，客戶 B 難以及不大可能更換本集團而其中國業務及營運不受重大負面影響。

我們於 EMS 行業的經驗、聲譽、聯繫及卓越往績紀錄。本集團一直向不同客戶提供 EMS 服務，該等客戶製造及分銷不同行業的電子產品。我們的成功歸因於我們與客戶密切合作開發他們的產品、我們深圳生產廠房的自動化水平以及為客戶提供高質量 EMS 的聲譽。因此，倘本集團失去客戶 B 作為主要客戶，憑藉在行業、生產設施及專業知識方面的聲譽，亦可利用資源提供 EMS 滿足其他客戶的要求。在可能性甚低的情況下，我們與客戶 B 的現有業務關係轉壞或終止，我們相信，憑藉我們董事的經驗、聲譽及與中國 EMS 業的聯繫，將會令我們得以回應市場的挑戰，快速調整我們的業務方向面對任何新挑戰。我們計劃令客戶群多元化及長遠擴大收益來源，且我們將持續(i)與客戶 B 保持緊密的業務關係；及(ii)物色正尋找可提供優質 EMS 的 EMS 供應商的潛在大型客戶。董事相信，憑著我們於 EMS 業的經驗及可證明的往績紀錄，我們將可在與客戶 B 的關係轉壞或終止(但可能性甚低)時於其他客戶身上再次取得成功。

業 務

我們的管理團隊對中國EMS業擁有廣泛而深厚的認識。我們的創辦人、主席、執行董事馬先生及執行董事程先生於中國EMS業市場擁有超過16年經驗。我們認為，他們對推動未來業務發展至為重要。

於往績紀錄期間與我們五大客戶的關係

概無董事、他們各自的緊密聯繫人或任何擁有於最後實際可行日期本公司已發行股本5%以上的股東於往績紀錄期間在本集團五大客戶中擁有任何權益。本集團未曾發生客戶財務困難所致嚴重延遲或拖欠付款造成業務發生任何重大中斷。董事進一步確認，他們並不知悉我們任何主要客戶發生可能對本集團業務造成重大影響的重大財務困難。

向海外客戶提供EMS

就我們的全裝配電子產品及我們向當地客戶的銷售而言，我們亦以少數海外客戶或相關品牌擁有人的品牌向該等海外客戶提供流動電話、平板電腦及其他通信裝置的EMS。我們於香港的附屬公司恒昌科技主要負責開展及完成海外客戶的買賣交易。收到海外客戶的採購訂單後，恒昌科技會就設計提升及驗證(如需要)、原材料挑選及採購、裝配服務、質量控制及售後服務向深圳市恒昌盛(我們的主要營運附屬公司，提供全面EMS予客戶)下達相應採購訂單。然而，由於我們重新分配整體資源及改善產品組合，自2016年起，恒昌科技已開始向深圳市恒昌盛以外的香港獨立第三方公司下達相應採購訂單，以外判嵌入由該等獨立公司製造或提供的PCBA的全裝配流動電話及平板電腦的生產工序。

截至2017年12月31日止三個年度止各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們流動電話(其生產外判予獨立第三方公司)銷售所產生的收益分別為零、約人民幣30.7百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣2.0百萬元，分別佔相關期間流動電話銷售總額零、約60.2%、49.1%及91.7%。我們於2017年方始銷售平板電腦(其生產外判予獨立第三方公司)，於截至2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月所產生的總收益分別約為人民幣12.2百萬元及人民幣21.1百萬元。

深圳市恒昌盛與恒昌科技的集團間交易

於往績紀錄期間，恒昌科技在香港與海外客戶完成我們大部分海外銷售訂單。

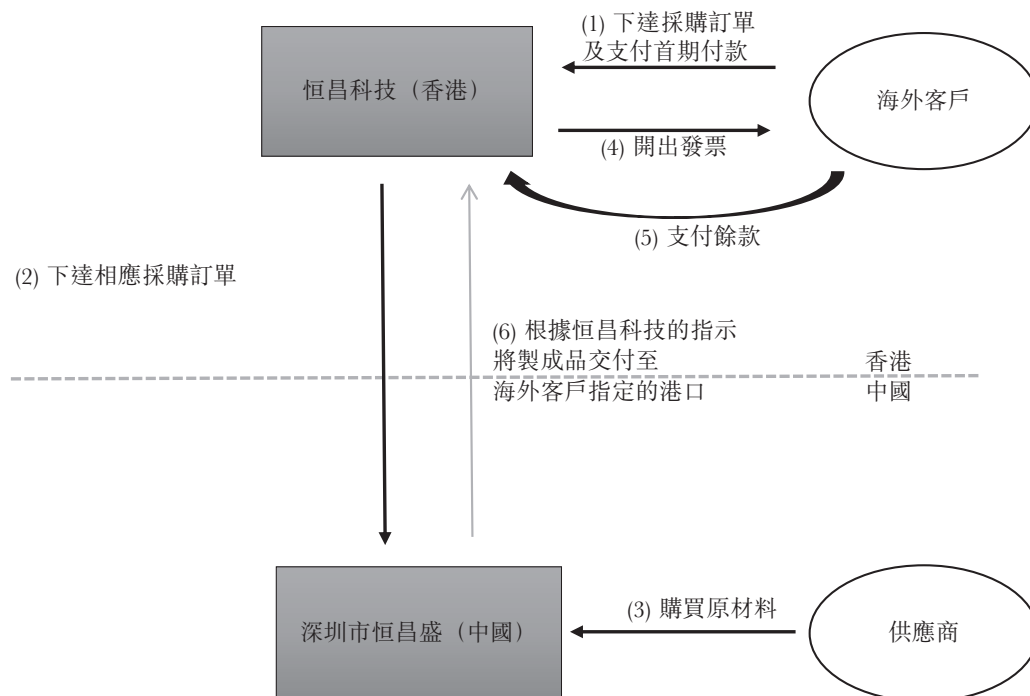
業 務

就出口銷售而言，深圳市恒昌盛會根據海外客戶的指示，將製成品交付至恒昌科技指定的香港港口。深圳市恒昌盛與恒昌科技之間的交易作為深圳市恒昌盛向恒昌科技作出銷售處理，而售價乃基於我們的產品當時採用的市價而定。董事確認，相關集團間交易按一般商業條款進行。儘管如此，相關稅務機關可能就該等交易的恰當性向我們提出質疑，且我們可能須承擔因轉讓定價安排而產生的潛在稅務風險。請同時參閱本文件「風險因素－我們的業務營運可能須作出主管機關規定的轉讓定價調整」一段。董事確認，直至最後實際可行日期，本集團並無因本集團進行的轉讓定價受到中國或香港任何稅務機關的任何查詢、審核或調查。

因此，恒昌科技承擔的主要職能包括以恒昌科技名義訂立及完成合約。深圳市恒昌盛承擔的職能包括向客戶根據他們的意念及規格，加上我們的意見進行設計升級及核證、原材料挑選及採購、裝配服務、質量控制、物流及交付及提供售後服務，向客戶提供PCB裝配及全產品裝配服務。

集團之間的交易

以下流程圖顯示恒昌科技與深圳市恒昌盛集團之間的交易所涉及的主要步驟及各方。



業 務

第一階段－海外客戶向恒昌科技下達訂單

- 大部分海外客戶的銷售活動均由恒昌科技處理。
- 恒昌科技主要負責與海外客戶訂立及完成買賣交易。
- 恒昌科技亦會收到來自我們海外客戶所匯出的購買價格。

第二階段－深圳市恒昌盛提供EMS

- 恒昌科技收到海外客戶的採購訂單後，會向深圳市恒昌盛下達設計升級及核證、原材料挑選及採購、裝配服務、質量控制、物流及交付及售後服務的相應採購訂單。
- 恒昌科技採購訂單中各自的價格按現行市場狀況釐定。
- 深圳市恒昌盛向獨立第三方供應商採購原材料。
- 深圳市恒昌盛亦會負責質量保證。

第三階段－物流管理

- 深圳市恒昌盛負責將產品從深圳生產廠房交付至恒昌科技指定的地點的整個物流安排，而該地點乃根據海外客戶按FCA或FOB基準的指示而定。

於往績紀錄期間，深圳市恒昌盛及恒昌科技之間製成品的銷售基於成本加成定價。我們已評估及參考市場上類似的交易，並認為交易已按公平原則進行。

為評估深圳市恒昌盛與恒昌科技之間的銷售是否按公平原則進行，本公司已委聘獨立稅務顧問（為國際最大型審計、稅務及顧問公司之一的稅務部門，「**稅務顧問**」），透過以恒昌科技可資比較公司於往績紀錄期的利潤率範圍作為基準，分析上述交易。有鑒於參與交易各方的職能，選用了交易淨利潤法作為適當的轉讓定價分析方法，以測試上述交易的公平原則性質。根據分析指出，董事認為深圳市恒昌盛與恒昌科技之間的交易按香港及中國的公平原則進行。

業 務

根據與稅務顧問的討論，以及稅務顧問參考相似市場交易及採用可資比較公司於往績紀錄期間的利潤率範圍進行的上述綜合評估，董事認為上述由深圳市恒昌盛與恒昌科技訂立的上述交易項下的轉讓定價安排符合中國及香港適用的轉讓定價法律及法規，該等法律及法規規定關連方交易須按公平原則進行。

商業理據

董事認為該等交易提升我們整體管理及營運以及資源分配的成效、改善我們的產品組合，並避免我們的營銷及生產功能集中於本集團的單一實體。

確保持續遵守有關規定的措施

本集團的轉讓定價安排為當需要設定交易價時，正常貿易營運的一部份。我們已在這方面推行一般政策，以遵守公平原則及達致公平結果。我們將定期檢討深圳市恒昌盛與恒昌科技之間的安排，並於有需要時委任稅務顧問檢討該轉讓定價安排，以確保符合公平原則。

截至最後實際可行日期，深圳市恒昌盛已就其關連方交易完成所有相關稅務備案，遵守相關中國法律法規，而我們概不知悉中國或香港的任何稅務機構就本集團進行的轉讓定價的任何查詢、審核或調查。

定價政策

我們按照成本加成基準釐定PCBA及全裝配電子產品價格。由於各產品有其本身的規格或要求，各產品的定價按個別情況與個別客戶磋商釐定，從而將本集團的盈利能力提升至最高。

我們產品的價格參考多個因素釐定，包括但不限於生產成本、原材料成本、製造過程的複雜性、前置時間、包裝要求及訂單大小。

鑑於「成本加成」定價策略，我們的董事相信，於往績紀錄期間，本集團一般將原材料採購成本的任何波動產生的風險轉嫁客戶。就此而言，我們持續緊貼市場價格的變化，定期檢討定價政策，並於磋商／報價階段密切留意客戶的回應。本集團可調整定價政策，確保本集團可及時回應市場價格的變化，避免對我們的市場定位、競爭力、表現及財務狀況造成任何重大不利影響。

業 務

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們產品的最低、最高及平均單位價格如下：

	截至12月31日止年度									截至2018年4月30日		
	2015年			2016年			2017年			止四個月		
	最低 人民幣	最高 人民幣	平均 人民幣	最低 人民幣	最高 人民幣	平均 人民幣	最低 人民幣	最高 人民幣	平均 人民幣	最低 人民幣	最高 人民幣	平均 人民幣
PCBA												
銀行及金融	2.9	550.8	55.5	2.9	905.3	74.4	1.4	905.3	85.4	1.4	905.3	91.3
智能裝置	0.4	1,495.7	2.7	0.3	672.4	5.1	0.2	1,621.1	5.2	0.1	299.2	3.4
通信	0.1	85.7	5.8	0.2	176.9	4.4	0.4	601.4	11.8	0.5	573.1	43.0
其他	1.7	2,096.9	22.1	1.5	6,891.9	42.0	1.5	8,131.0	38.2	1.5	150.0	16.2
全裝配電子產品												
mPOS	27.3	61.1	43.2	8.3	237.6	27.4	5.3	597.3	32.3	21.5	597.3	45.2
平板電腦	—	—	—	—	—	—	566.9	651.0	600.1	583.1	592.1	585.6
流動電話	0.6	1,424.5	17.9	0.5	628.9	82.2	108.7	430.0	193.1	7.4	89.0	44.9
投影機	1.4	250.0	15.2	0.5	845.3	19.3	0.5	479.5	36.1	0.9	897.1	163.0
太陽能逆變器	20.0	256.4	50.8	20.0	787.0	78.9	6.3	299.2	56.7	6.3	104.7	45.5
其他	1.0	304.4	21.7	0.2	629.1	18.0	0.4	365.3	57.3	3.4	365.3	66.2

附註：我們的PCBA及全裝配電子產品的定價按照成本加成基準釐定，並視乎我們客戶提供的規格及要求。單件價格範圍乃按單件編製，並未計及產品規格、訂單數量、所需原材料及其他可能影響PCBA及全裝配電子產品定價的因素。因此，若干產品於往績紀錄期間的最低及最高價格可能存在大幅差異。

下文各段載列往績紀錄期間多個產品類別項下的產品平均價格出現波動的原因：

- (i) **銀行及金融相關裝置的PCBA**：銀行及金融裝置的PCBA主要包括向客戶D提供的PCBA，以供彼等於其後生產ATM。銀行及金融相關裝置PCBA的平均價格由截至2015年12月31日止年度人民幣55.5元增加至截至2018年4月30日止四個月人民幣91.3元，主要由於PCBA設計為應對ATM的保安要求而越趨複雜。
- (ii) **智能裝置的PCBA**：相關PCBA的平均價格由截至2015年12月31日止年度人民幣2.7元增加至截至2018年4月30日止四個月人民幣3.4元，主要由於客戶G增加對掃地機PCBA的訂單，導致產品組合變動所致。銷售掃地機PCBA（每件價格較高）

業 務

所得的收益由截至2015年12月31日止年度約人民幣0.2百萬元(佔有關年度銷售智能裝置PCBA總額約3.8%)增加至截至2018年4月30日止四個月約人民幣2.8百萬元(佔有關期間銷售智能裝置PCBA總額約20.2%)。

(iii) *通訊裝置的PCBA*：PCBA的平均價格由截至2015年12月31日止年度人民幣5.8元增加至截至2018年4月30日止四個月人民幣43.0元，主要由於產品組合的變動所致，即流動電話PCBA的訂單下跌。銷售流動電話PCBA(每件價格較通訊行業其他產品的PCBA為低，如嵌於蜂窩基站的PCBA)所得的收益由截至2015年12月31日止年度人民幣46.0百萬元(佔有關年度銷售通訊裝置PCBA總額約85.9%)減少至截至2018年4月30日止四個月約人民幣1.0百萬元(佔有關期間銷售通訊裝置PCBA總額約15.0%)。

(iv) *流動電話*：流動電話的平均價格由截至2015年12月31日止年度約人民幣17.9元增加至截至2018年4月30日止四個月約人民幣44.9元，乃由於更多客戶要求我們提供裝配服務以外的原材料挑選及採購服務，導致採購原材料的成本增加所致。

退稅

於往績紀錄期間，我們部分PCBA及全裝配電子產品從中國或經恒昌科技出口到海外國家，主要到墨西哥、美國及香港。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，從我們的出口銷售產生的收益約為人民幣37.2百萬元、人民幣48.7百萬元、人民幣36.5百萬元及人民幣26.1百萬元，分別相當於有關期間我們總收益約20.4%、18.2%、9.9%及14.4%。因此，我們可享有中國有關稅務機關就該等出口銷售的增值稅退稅，就我們的PCBA退稅率為17%，而就全裝配電子產品則介乎5%至17%。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，我們分別收到合共約人民幣0.1百萬元、人民幣0.8百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣0.1百萬元的出口退稅。

退稅金額按出口銷售的發票價值乘以出口產品類型適用的退稅率計算。退稅申請須向稅務機關作出。當中國稅務機關認為就申請退稅所呈交的文件齊全，退稅將於一個月內以抵銷應付增值稅或現金結算而實現。退稅的目的為退還我們為於中國生產其後出口至海外國家的產品而採購的原材料所產生的增值稅。

業 務

生產設施及使用率

我們的深圳生產廠房位於中國廣東省深圳坪山區。有關詳情請參閱本節「物業」一段。我們生產作為獨立產品出售或供我們繼續生產全裝配電子產品的PCBA的所有SMT裝配線都是在深圳生產廠房安裝的。除(i)供應商按我們要求及規格所供應PCBA融入的少部分全裝配電子產品以及(ii)恒昌科技就海外客戶委聘香港獨立第三方公司所生產的流動電話、平板電腦及其他通訊器材以外，我們於往績紀錄期間於我們深圳生產廠房使用SMT裝配線，以生產我們大部分PCBA（包括作為獨立產品或嵌入我們的全裝配電子產品出售的PCBA）。因此，我們的SMT裝配線共同形成一項我們生產過程最為必要的組件，而深圳生產廠房的生產能力按我們的SMT裝配線的生產能力而定。因此，我們按SMT生產線全年總生產能力（以機器運作小時計算）計算深圳生產廠房的每年使用率。下表載列我們深圳生產廠房的產能及使用率，乃按於往績紀錄期間SMT裝配線機器運作小時及具生產力機器運作小時而作出：

我們的SMT裝配線及DIP裝配線的生產能力及使用率

	截至12月31日止年度			截至 4月30日 止四個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
SMT線數目(附註1)	11-13	11-12	10-11	10
SMT機運作時數(小時) (附註2)	80,850	76,818	69,573	20,244
具生產力SMT機運作時數(小時) (附註3)	72,920	69,153	63,323	18,743
使用率(%) (附註4)	90.2	90.0	91.0	92.6

附註：

1. SMT線數量包括於往績紀錄期間我們自有及租自第三方出租人的SMT裝配線。
2. SMT機運作時數按將SMT線的數量乘以一天內的運作時數乘以一年內預計SMT機運作的天數計算。上述計算乃基於假設我們的SMT機一天運作21小時，於截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月分別運作323天、321天、316天及99天。

業 務

3. 具生產力SMT機運作時數指生產時使用的實際機器運作總時數，其中包括機器設置時間，但不包括不可預測的維修停機時間。
4. 使用率按將具生產力SMT機運作時數除以SMT機運作時數計算。

下表載列往績紀錄期間DIP裝配線的年度產能、實際年度生產時間及使用率：

	截至12月31日止年度			截至 4月30日 止四個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
DIP裝配線數目	兩條	兩條	兩條	兩條
產能數目(小時)(附註)	3,952	4,592	4,624	1,376
實際生產時間數目(小時)	2,741	3,251	3,618	1,185
使用率(%)	69.4	70.8	78.2	86.1

附註：年度產能數目假設每條DIP裝配線每日有六名工人，按DIP裝配線數目乘以DIP裝配線預期根據生產計劃營運的每日小時數目及每年日數計算。上述計算根據DIP裝配線於截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月分別營運247天、287天、289天及86天以及每日營運八小時的假設作出。

我們生產全裝配電子產品的手動工人及簡單機器的產能

由於不同種類的電子產品各有獨特性質，需要裝配工人的大量裝配工作以及小型機器及工具的協助，故董事認為量化及披露我們提供的全裝配電子產品使用率資料並不實際可行，原因如下：

- (i) 不同產品結構、複雜度及用途的全裝配電子產品需要不同裝配時間及不同數目經過培訓的裝配工人進行裝配工作。因此量化組裝工人的產能及／或他們使用的小型機器及工具完全屬不實際可行；
- (ii) 倘裝配工人在深圳生產廠房間置等待下批訂單，我們將調配他們協助SMT生產線運作或我們深圳生產廠房產品的包裝等其他事宜；

業 務

(iii) 我們的全裝配電子產品主要使用我們的內部PCBA，有小部分按我們的要求及規格購自供應商。自2017年起截至最後實際可行日期，我們已將我們全裝配電子產品的大部分人手裝配工作分包予分包商；及

(iv) 我們提供的EMS服務主要包括提供設計升級及核證的意見、提供技術意見及工程解決方案、原材料挑選及採購、質量控制、物流及交付以及售後服務。難以界定甚或不能界定準確的使用率。

儘管由於上述原因，我們不能量化我們裝配工人以及提供全裝配電子產品的小型機器及工具的使用率，但董事及管理層確實監察我們的裝配工人及機器的整體部署。

機器及設備

我們的深圳生產廠房配備各種機器及設備，供裝配PCBA及全裝配電子產品的不同階段之用。SMT是本集團用於提供裝配服務的主要機器及設備類型。我們從中國、日本、德國、馬來西亞、荷蘭、美國或南韓購買該等機器及設備。我們對機器採用三至十年直線折舊政策，董事認為其與行業慣例一致。儘管如此，機器及設備一般約有十年的可使用年期。下表載列本集團於最後實際可行日期，就提供裝配服務擁有的主要機器及設備概要：

機器及設備名稱	數量	主要功能	平均機齡	餘下
			(概約) (附註1)	可使用年期 (概約) (附註2)
SMT機	29	用於高速、高度精密放置多種電子零件的機器	8	2
回流爐	10	將表面貼裝電子零件回流焊接於PCB	8	2
自動光學檢查(AOI)	12	印刷電路板的自動外觀檢查，可掃描出受測試裝置的嚴重問題(如缺失零件)及質量缺陷	6	4
全自動SMT模板印刷機	7	用於將錫膏放置在印刷線路板(PWB)上的機器，以形成電子連接	8	2

業 務

機器及設備名稱	數量	主要功能	平均機齡	餘下
			(概約) (附註1)	可使用年期 (概約) (附註2)
3D 錫膏檢查機	6	用於監察及控制使用SMT技術的底板組裝操作中的錫膏放置的機器，透過在組裝線上進行工序時檢查的自動化方法檢查錫膏	6	4
SMT生產線			7.7	2.3
X光	1	具有實時高放大率及高解像度圖像功能的檢測機器，利用其X光功能檢測我們的PCBA。	1	9
ICT(電路測試)機	1	用於測試已裝配PCB，檢查短路、開路、電阻、電容及其他基本數量測試機器，顯示組件是否正確組裝	5	5
無線通訊分析機	88	用於測試通訊產品功能的機器	7	3
自動化測試機器	8	用於自動檢測產品功能的機器	0	10
波峰式焊接機	2	用於製造PCB的大量焊接程序	—	10

附註：

1. 機器及設備的平均機齡根據機器的機齡總數除以機器及設備單位數目計算。
2. 機器及設備的餘下可使用年期根據機器及設備的預計可使用年期減去平均機齡計算。

我們的SMT裝配線可相容不同類型的產品裝配(組成生產過程的一部分)，並作出輕微調整。因此，相同的機器及設備可用於我們的PCBA生產及全裝配電子產品。生產設施的定期保養一般為每月一次，並安排在不同的機器及設備之間輪替進行，避免令運作完全暫停。

業 務

維修及保養

我們為機器及設備執行連串維修及保養程序。我們的生產團隊每日對機器及設備進行例行的檢查，並一般每月進行清潔及詳細檢查。一般而言，我們每季檢查機器及設備的感應器及其他主要部件，並每年徹底清潔機器及電力供應系統。我們就維修及保養機器及設備保存詳細的紀錄。

我們已編製生產設施運作及保養指引的手冊。手冊載有規劃及購入新機器及設備的相關程序，維修及保養我們的機器及設備的詳情。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，維修及保養我們的機器及設備所產生的成本分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣0.1百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.1百萬元。

原材料及供應商

我們用於提供裝配服務的原材料可一般分為(i)電子零件及配套材料(包括PCB、半導體、IC、磁頭及其他損耗品)；及(ii)外殼(塑膠及金屬部件)、包裝材料、LCD顯示屏及損耗品。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，使用原材料成本分別約佔我們銷售總成本約49.7%、75.4%、77.3%及83.5%。於往績紀錄期間，所用新原材料成本佔我們總銷售成本的百分比增加乃由於更多客戶需要我們在提供PCBA裝配服務及全產品裝配服務的過程中挑選及提供原材料。

本集團一般從中國供應商以及南韓及台灣供應商採購原材料。PCB用於電器及電子的關鍵部分，連接在底質之上設計的電路圖各電子部分或支援電子部分，並作為被動零件廣泛用於不同種類的電子產品。配備用電零件的PCB廣泛用於電子行業的多種產品，包括電腦、伺服器、電視及通信裝置。

半導體是細小的矽裝置，用於控制電流在電子裝置通過。半導體可以是單一分離裝置，例如單一晶體管及電阻器，而其他更複雜的裝置包含於單一半導體底質之上製造及互相連接的若干裝置。半導體可大致按功能分為分離、光學半導體、感應器、模擬指針式、記憶、微型處理器及微型控制器。

我們的董事確認，於往績紀錄期間，原材料的主要類型市場價格並無重大波動。我們從身為獨立第三者的中國供應商採購所有原材料。

業 務

下表顯示本集團截至2017年12月31日止三個年度以及截至2018年4月30日止四個月，按材料或產品種類劃分的本集團採購分析：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017		2017年		2018年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元 (未經 審核)	%	人民幣 千元	%
IC	18,055	19.2	33,517	20.2	50,126	20.1	17,082	14.3	19,042	11.6
外殼(塑膠及金屬)	7,124	7.6	15,556	9.4	34,827	14.0	19,859	16.6	25,614	15.6
PCB	18,957	20.1	14,813	9.0	29,203	11.7	12,854	10.8	20,186	12.2
磁頭	3,390	3.6	13,384	8.1	17,499	7.0	11,820	9.9	7,518	4.5
包裝材料	5,562	5.9	10,997	6.6	15,743	6.3	10,382	8.7	7,607	4.6
LCD顯示屏	14,351	15.2	3,393	2.1	12,420	5.0	4,626	3.9	15,241	9.3
平板電腦(附註)	—	—	—	—	9,262	3.7	4,672	3.9	15,395	9.4
半導體	2,494	2.7	8,007	4.8	9,018	3.6	5,054	4.2	9,455	5.8
流動電話(附註)	—	—	29,997	18.1	3,553	1.4	2,955	2.5	1,676	1.0
其他消耗品	24,236	25.7	35,866	21.7	67,970	27.2	30,242	25.2	42,695	26.0
總計	<u>94,169</u>	<u>100.0</u>	<u>165,530</u>	<u>100.0</u>	<u>249,621</u>	<u>100.0</u>	<u>119,546</u>	<u>100.0</u>	<u>164,429</u>	<u>100.0</u>

附註：於往績紀錄期間，鑑於手機市場的競爭增加，導致手機產品的利潤率下降，產量已達致現有設計生產能力，故我們將產品組合移至若干提供更好利潤率的产品，如mPOS。

自2016年，恒昌科技開始向香港獨立第三方供應商下達海外客戶相應採購訂單，以購買分別完全由該等獨立第三方供應商生產的全裝配流動電話及平板電腦。

我們的董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷用於生產的原材料的任何重大品質問題或短缺，並對我們的營運及提供裝配服務造成不利影響。

於往績紀錄期間，本集團從超過500名不同地區供應商採購原材料。本集團一般有供應相同類型原材料的其他來源，因此失去任何單一供應商，不會對我們的營運造成重大影響。我們並無與任何供應商訂立長期採購協議。我們並無對沖原材料成本波動風險的政策，但我們密切監察原材料的市場價格。

業 務

採購規劃

於2018年4月30日，我們的採購及存貨團隊由42名員工組成。為了將原材料存貨維持於最低存量，我們一般於收到客戶的採購訂單後採購原材料。於往績紀錄期間，我們分別從多於30間由我們EMS客戶指定的供應商採購原材料。其餘供應商由我們根據甄選準則所挑選。我們並無與供應商訂立任何長期採購協議。於往績紀錄期間，我們均能透過提高客戶產品的價格，將原材料成本的升幅轉嫁至客戶，從而減低原材料成本上升的風險。

於往績紀錄期間，我們的生產團隊首先會根據客戶所確認的採購訂單向採購部門提出內部採購要求。除個別客戶指定的供應商按客戶同意的預定價格所供應的該等原材料外，我們的採購員工會預先向通常三家於認可供應商名單上的供應商索取報價。

選擇報價的過程中，我們會於每次下達採購訂單前考慮各間供應商的條款及報價。有關作業方式將令我們得以提高議價能力，並避免過度依賴單一供應商。

由於本集團並無於往績紀錄期間進行任何對沖活動或訂立任何期貨合約或價格鎖定安排以管理原材料、部件及零件的任何價格波動，亦無計劃於可見將來進行任何對沖活動，採購部門將密切監察原材料價格。倘本集團預期原材料價格將會上升或其供應將出現短缺，本集團將相應調整採購計劃，以盡量減低價格及供應波動的風險。

挑選供應商

我們根據多項準則挑選供應商，包括(但不限於)其產品質量、定價、供應能力及與本集團的業務往績。憑藉我們為客戶(著名品牌擁有人、認可製造商或特許持有人)提供EMS及符合其嚴謹質量標準的豐富經驗，我們深明材料安全及質量的重要性，且我們能夠識別及選擇優質材料及合適供應商。

深圳及廣東省內其他城市擁有多間原材料供應商，而我們的地理位置毗鄰該市場，令我們能夠以穩定且具競爭力的價格從廣泛的供應商中獲取優質材料，並同時享有較高的物流效益。因此，我們毋須僅依賴於少數供應商。就新型原材料的各項採購工作而言，我們一般會就相同材料從不少於550間潛在供應商中進行甄選，並要求所識別的供應商提供報價。我們會要求獲選供應商遵守相關國際質量控制標準，並就所供應的材料進行質量測試。

業 務

我們保存一份認可供應商名單，倘供應商於我們的生產材料控制部門對其進行定期審核時無法符合我們的質量及服務要求，我們會在名單上將其刪除。我們可對採購工作實施重大控制權，原因是大量可供選擇的供應商均主要在廣東省營運，令我們得以不時審核並易於替換無法達到我們期望的現有供應商。

董事確認，由於我們的質量控制部門自初期起密切監察供應材料的質量，於往績紀錄期間並無出現任何會對我們的業務營運造成任何重大不利影響的原材料大量退貨。

一般採購交易的重要條款

董事認為我們毋須與任何供應商訂立任何長期採購協議，此符合行業慣例。相反，本集團於任何一般採購交易中向所選的供應商下達採購訂單。

反之，本集團會於普通採購交易中向名列認可供應商名單的供應商發出標準採購訂單。標準採購訂單包括以下條款及條件：

原材料規格	我們將於協議採購訂單中列明所需原材料及各種原材料的規定質量
原材料規格以及國際或行業標準	我們將於協議採購訂單中列明規定質量及是否需要原材料的測試報告
交付	我們將於採購訂單中列明交付日期。供應商負責於交付日期或之前將原材料交付至深圳生產廠房或我們指定的地方，費用由其承擔
質量標準	於收到原材料後，我們有權根據上述質量控制標準及指引檢驗原材料
價格	我們將於採購訂單中列明各種原材料的單價及合約總額
退還瑕疵原材料	倘於原材料送抵後發現任何有瑕疵或不合標準的原材料，我們有權要求更換，且供應商負責所有就此產生的費用及開支

業 務

付款方式

本集團一般須於原材料送抵我們的貨倉時付款，或於發票日期後30至90天內付款。有時候，在供應商的要求下及在相關原材料供求情況的規限下，我們可能須預付採購價的若干金額以確保能夠採購原材料。款項一般透過銀行轉賬或客戶向我們背書的銀行承兌票據支付，並以人民幣或美元結算。於往績紀錄期間，我們已與銀行或金融機構就我們發行任何銀行承兌票據訂立安排。更多詳情請參閱本文件「財務資料－貿易應收款項及應收票據」一節。

董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，由於我們的質量控制部門在初步階段密切監察所供應物料，本集團並無遇到原材料的任何質量問題或短缺或延誤及／或大量退回瑕疵原材料，該等情況會對我們產品的製造構成重大不利影響。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，退回供應商及供應商其後以正常新材料替換瑕疵新材料的產品價值分別佔總銷售成本的約0.5%、0.2%、0.7%及0.6%。

分包

根據Frost & Sullivan報告，中國廣東省製造業的受僱人士的平均每月工資已經由2013年人民幣3,879.1元上漲至2017年人民幣5,630.1元，相當於2013至2017年9.8%的複合年增長率。鑑於勞工成本正在增加，以及為了減低保持大量人手的需要及增加EMS業務的靈活性及成本效益，董事認為更為符合成本效益的做法是，將我們全產品裝配服務相對較為勞工密集的工作分包予第三方分包商在我們的監督下進行，與此同時，我們堅持EMS服務的核心及組成部分，為我們的PCBA製造提供設計升級及核證、提供技術意見及工程方案、原材料挑選及採購、質量控制以及測試半製成品及製成品。

我們與分包商的安排

我們不與任何分包商訂立長期合約。儘管如此，我們仍與他們保持長期工作關係。我們通常向分包商下達採購訂單，當中載有關於分包工程、交付時間、分包費用及付款條款的條款。由於董事的行業經驗豐富並熟悉裝配成本及市價，我們因此有能力與分包商磋商分包費用並致力將分包費用控制在合理水平。於往績紀錄期間，我們已委聘超過十名第三

業 務

方分包商進行人手裝配工作。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，總分包收費分別約為人民幣2.5百萬元、人民幣0.6百萬元、人民幣23.0百萬元及人民幣10.3百萬元，分別佔我們總銷售成本約1.7%、0.3%、7.4%及6.7%。

挑選分包商

根據我們與客戶的合約，我們一般承擔瑕疵產品及／或延遲交付的責任。因此，董事認為嚴格挑選分包商最為重要。我們將根據若干因素定期檢討我們的分包商挑選，包括：(i) 公司背景、工作參考及其遵循指示(如有)；(ii) 準時交付產品；(iii) 履行工作質素；(iv) 安全及環境合規；(v) 整體表現；及(vi) 最好位處我們的深圳生產廠房附近，以便我們監督裝配過程及實施質量控制措施。

分包工作的質量控制

我們的員工定期到訪分包商的生產廠房。當有分包工作進行時，我們會指定兩名工程部員工、一名質量控制主管加上分包商生產廠房的質量控制人員留駐生產廠房，以便監督生產過程以及檢測半製成品及製成品，確保產品符合我們客戶的規格。我們亦要求分包商即場及於交貨後糾正其工作中的所有缺失。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何分包商延誤事件，且我們並無收到任何我們客戶有關分包商工作不合標準的重大申索或投訴。

董事確認，我們於往績紀錄期間並無與任何分包商發生重大糾紛。

五大供應商及分包商

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，自我們五大供應商及分包商的採購總額(包括所有生產工序外包予獨立第三方供應商的全裝配平板電腦和若干流動電話的原材料供應及分包費用)約為人民幣23.6百萬元、人民幣67.7百萬元、人民幣94.3百萬元及人民幣70.1百萬元，佔相關期間的總採購成本及分包費用約24.4%、40.7%、34.6%及39.5%。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，自我們最大供應商的採購額分別佔採購成本及分包費用總額約7.0%、11.5%、12.0%及10.9%。我們的大部分供應商及分包商均位於中國，少數位於南韓、香港及台灣。

業 務

於往績紀錄期間，董事、其各自聯繫人及擁有我們超過5%已發行股本的現有股東概無於任何五大供應商擁有任何權益。於往績紀錄期間，概無任何五大供應商及分包商為我們的客戶。

下表載列於往績紀錄期間五大供應商及分包商的若干資料：

截至2015年12月31日止年度

供應商	自供應商 採購的原材料 或分包商 提供的服務	主要業務	採購 成本或 分包費用 (人民幣 千元)	佔 採購成本 及 分包費用 總額 百分比	信貨期	供應商／ 分包商 首次 開始與 本集團 建立業務 關係的 曆年
供應商 A	LCD顯示屏	中國公司，從事研發、製造及銷售電子通訊產品、LCD顯示屏、電腦軟件及硬件	6,762	7.0	10% 首期付款及交付後3日內餘下應付款項	2015年
供應商 B	LCD顯示屏	中國公司，從事研發、製造及銷售液態晶體物料、LCD顯示屏及液態晶體模具	4,495	4.6	每月報表後30日	2014年
供應商 C	電池	中國公司，從事研發、製造及銷售電子產品及零件、電池、電子設備及電子自動生產設備	4,287	4.4	每月報表後30日	2015年
供應商 D	PCBA	中國公司，從事提供技術開發以及銷售電腦及電子產品(包括PCBA)	4,234	4.4	10% 訂金及交付後15-20日內餘下應付款項	2014年
供應商 E	PCBA	中國公司，從事設計、開發及銷售流動電話、平板電腦及電子產品(包括PCBA)	3,866	4.0	10% 訂金及交付後15-20日內餘下應付款項	2015年

業 務

截至2016年12月31日止年度

供應商	自供應商 採購的原材料 或分包商 提供的服務	主要業務	採購成本 或 分包費用 (人民幣 千元)	佔 採購成本 及 分包費用 總額 百分比	信貸期	供應商／ 分包商 首次 開始與 本集團 建立業務 關係的 曆年
供應商F	流動電話	香港公司，從事開發、製造及銷售流動電話	19,071	11.5	15%-20% 訂金及交付後餘下 80%-85% 應付款項	2016年
供應商G	塑膠外殼及其他損耗品	中國公司，從事製造及銷售塑膠製品及電子產品	18,804	11.3	每月報表 後30日	2015年
供應商H	磁頭	中國公司，從事製造及銷售電子零件	11,208	6.7	每月報表 後30日	2015年
供應商I	流動電話	香港公司，從事開發、製造及銷售流動電話	10,926	6.6	20%-30% 訂金及交付後餘下 70%-80% 應付款項	2016年
供應商J	IC	韓國公司，從事開發及銷售電子產品	7,682	4.6	每月報表 後30日	2015年

業 務

截至2017年12月31日止年度

供應商	自供應商 採購的原材料 或分包商 提供的服務	主要業務	採購成本 或 分包費用 (人民幣 千元)	佔 採購成本 及 分包費用 總額 百分比	信貸期	供應商／ 分包商 首次 開始與 本集團 建立業務 關係的 曆年
供應商 G	塑膠外殼	中國公司，從事製造及銷售塑膠製品及電子產品	32,796	12.0	每月報表 後30日	2015年
供應商 K	提供裝配服務	中國公司，從事製造及銷售電子產品	22,899	8.4	每月報表 後30日	2017年
供應商 L	電池	中國公司，從事銷售電池、電子產品、流動電話的備件	13,633	5.0	每月報表 後30日	2016年
供應商 M	半導體及IC	中國公司，從事製造及銷售電子零件	13,338	4.9	每月報表 後30日	2016年
供應商 N	LCD顯示屏	中國公司，從事研究、設計、製造及銷售電子零件以及發光及LCD相關產品	11,596	4.3	每月報表 後60日	2016年

業 務

截至2018年4月30日止年度

供應商	自供應商採購的原材料或分包商提供的服務	主要業務	採購成本或分包費用 (人民幣千元)	估採購成本及分包費用總額百分比	信貸期	供應商／分包商首次開始與本集團建立業務關係的曆年
供應商G	塑膠外殼	中國公司，從事製造及銷售塑膠製品及電子產品	19,363	10.9	每月報表後30日	2015年
供應商O	平板電腦	中國公司，從事開發及銷售電子產品	15,395	8.7	15%首期付款，65%於裝貨前支付，餘下20%於交付後支付	2017年
供應商N	LCD顯示屏	中國公司，從事研究、設計、製造及銷售電子零件以及發光及LCD相關產品	14,586	8.2	每月報表後60日	2016年
供應商K	提供裝配服務	中國公司，從事製造及銷售電子產品	10,520	5.9	每月報表後30日	2017年
供應商L	電池	中國公司，從事銷售電池、電子產品、流動電話的備件	10,191	5.8	每月報表後30日	2016年

五大供應商的組合會隨著產品組合的相應變動而有所變化。就採購原材料而言，我們的採購員工會預先向通常三間於認可名單上的供應商索取報價。於每次下達任何採購訂單前，我們會考慮個別供應商的條款及報價，以避免過度依賴單一供應商，特別是，電子零件為在一般情況下於市場隨時可得的常見原材料。此外，個別供應商的地點、我們不時生產不同種類產品所需的原材料、產品組合內產品的盈利能力以及人力規劃及分配安排等因素亦於往績紀錄期間導致五大供應商的組合出現變動。

業 務

同為我們的客戶及供應商的實體

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，分別有一名客戶(即客戶K)、兩名客戶(即客戶D及客戶L)、六名客戶(即客戶D、客戶L、客戶M、客戶G、客戶N、客戶O)及四名客戶(即客戶M、客戶D、客戶O及客戶G)亦是我們的供應商。

根據董事於中國EMS市場的經驗，彼等注意到，中國EMS市場普遍採用向客戶採購原材料的做法，在部分情況下，客戶為若干原材料的唯一供應商，如特定型號的電子部件及零件。儘管有此做法，向客戶採購原材料並非本集團於往績紀錄期間的慣常做法。然而，在不會對本集團盈利能力造成任何重大不利影響的特殊情況下，本集團於往績紀錄期間向客戶採購所需原材料以滿足其特定需要，原因如下：

1. 於某些情況下，我們的客戶是我們必需採用方可符合訂單要求的若干原材料的唯一供應商，例如特定型號的IC芯片及特定型號的線圈，故此我們必須向客戶採購原材料；
2. 由於當我們於2017年與客戶M及客戶N開展業務關係時生產時間緊迫，當時我們未能物色到客戶M及客戶N以外其他供應商穩定的所需原材料來源，故我們向彼等採購相關原材料。有關安排僅為暫時性措施，故於最後實際可行日期，我們不再向該客戶M及客戶N採購原材料；
3. 客戶G要求我們就其新產品型號嵌入特定IC芯片，而該款軟件僅由客戶G供應，故此我們向客戶G採購該原材料；及
4. 客戶D要求我們採用一種其認可的特定種類原材料，而該種原材料僅由客戶D供應，故此我們向客戶D採購該原材料。

截至2017年12月31日止三個年度以及截至2018年4月30日止四個月，我們向該等客戶作出的銷售分別約為人民幣2.4百萬元、人民幣42.7百萬元、人民幣62.8百萬元及人民幣16.9百萬元，分別佔總收益約1.3%、15.9%、17.0%及9.3%。於同一相關期間，該等客戶的銷售成本分別約為人民幣2.0百萬元、人民幣35.5百萬元、人民幣52.4百萬元及人民幣14.1百萬元，分別佔總銷售成本約1.4%、16.1%、16.9%及9.2%。截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月向該等客戶作出的銷售的毛利分別約為

業 務

人民幣0.4百萬元、人民幣7.1百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣2.8百萬元。截至2017年12月31日止三個年度各年及截至2018年4月30日止四個月的毛利率分別約為18.0%、16.7%、16.6%及16.3%，而我們相關期間的整體毛利率則分別為18.9%、17.7%、16.3%及15.4%。

下表載列於往績紀錄期間來自同為我們的客戶及供應商的實體的毛利明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元	
	(概約)	%	(概約)	%	(概約)	%	(概約)	%	(概約)	%
							(未經審核)			
客戶D	—	—	7,104	16.9	9,228	18.0	2,971	17.6	1,769	17.1
客戶G	—	—	—	—	257	21.9	50	20.1	223	19.0
其他	441	18.0	14	2.3	954	9.3	2	9.1	762	14.2
					(附註)					
	441	18.0	7,118	16.7	10,439	16.6	3,023	17.6	2,754	16.3
本集團的整體 毛利及毛利率	34,591	18.9	47,530	17.7	60,338	16.3	21,708	16.2	27,848	15.4

附註：在與新客戶或潛在客戶磋商售價時，本集團一般會採取較具競爭力的方法。該四名客戶當中，客戶M、客戶N及客戶O為2017年的新客戶，而本集團採取較具競爭力的方法來吸引並留住他們，此舉造成給予他們的價格較給予其他客戶的價格更為優惠。因此，該等客戶的毛利率相對低於本集團截至2017年12月31日止年度以及截至2018年4月30日止四個月的整體毛利率。

存貨管理

存貨主要包括原材料及製成品。我們的採購及存貨團隊(截至2018年4月30日有42名員工)密切監察存貨水平以符合生產要求，並盡量減少存貨或陳舊存貨的任何浪費。

原材料

我們與客戶確認採購訂單及查核訂單相對存貨數量後，方採購大部分原材料，以避免積存過多存貨。因此，一方面，我們致力大致根據採購訂單將原材料存貨維持於最低存量。另一方面，我們積存經常用於生產的主要原材料，包括PCB及IC，以滿足為期約30天的持續生產需要。

業 務

由於我們的大部分產品乃根據個別訂單生產，概無有關陳舊存貨的重大風險。為協助監察存貨，我們使用標準企業資源規劃系統，其提供了工具讓我們(其中包括)自2014年起保存高效及有效的供應商採購訂單紀錄、協助我們維持固定存貨水平以及設有全面的集中價格資料系統(包括應收及應付客戶及供應商的賬款)。董事認為，實施該企業資源規劃系統已助我們更為有效地控制存貨。憑藉企業資源規劃系統的協助：

- 一旦確認數量，採購及存貨團隊將在生產團隊的協助下檢查現有存貨的可用數量，並於其後向選自認可供應商名單的供應商訂購原材料；
- 於質量控制團隊檢驗送抵的原材料後，有關原材料將存至倉庫，且我們將進行材料分類及存貨追蹤；及
- 每半年全面點算存貨，以確保紀錄上的存貨進出資料準確。本集團全年審閱存貨點算紀錄並進行存貨貨齡分析，以確保存貨妥為使用及陳舊存貨並無不必要的積存。

我們採用先進先出方法使用原材料、部件與零件。

製成品

製成品指可隨時向客戶交付的產品。由於本集團於收到客戶下達的採購訂單後方開展生產流程，概無有關陳舊製成品的重大風險。本集團採用先進先出方法使用製成品，並密切監察製成品的存貨水平以盡量減低存量。

質量控制

本集團已在整個裝配流程就挑選及測試原材料、半製成品及最終產品採取質量控制措施，以確保我們產品的質量及遵從客戶的規格。截至2018年4月30日，本集團有55名質量控制員工、當中包括五名主管、四名工程員工及46名技術員，負責四個方面的質量控制，即送抵原材料質量控制、SMT控制、整機品質控制及工業電子品質控制，其中七名已完成不同專業的大專教育課程，包括機械工程、應用電子工程及電腦科學，而另外兩名則於大

業 務

學修畢機械工程課程。彼等負責不同生產流程各方面及製成品相關質量控制措施的整體實施。我們的質量控制團隊獲委託識別任何質量控制問題，並向生產團隊提供解決有關問題的方案。

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，本集團分別產生約人民幣0.8百萬元、人民幣0.7百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣1.1百萬元質量控制成本，主要為我們質量控制員工的薪酬及支付予外部產品檢查公司的費用。我們的質量控制經理參與(i)檢討質量控制措施的實施；(ii)與質量控制主管會面，商討如何改善質量控制流程；(iii)為新入職質量控制員工舉辦質量控制培訓；及(iv)就將於生產產品時所採購及使用的原材料挑選及質量與採購團隊主管作出討論。

送抵原材料的質量控制

送抵原材料須受我們的質量控制團隊根據內部指引就生產的可接受質量限制(AQL)及質量標準檢驗，以在接收前確保其符合客戶於設計及概要所載的規格及要求。我們的質量控制人員就檢驗結果編寫報告，而有關報告將由質量控制部門主管審閱。倘發現任何未達標準或有瑕疵的原材料，質量控制人員會將個案轉交至採購部門，其將與相關供應商溝通，以作出瑕疵分析並安排退回及更換有關供應品。AQL是一項檢驗標準，規定了隨機抽樣檢驗的過程中被認為可接受的最高瑕疵數量。於送抵原材料及電子零件用於生產前，我們已採取一系列嚴謹的質量控制措施檢驗及檢查該等原材料及零件，以盡量減低生產瑕疵產品的風險。

視乎原材料的性質，本集團的內部指引要求測試及檢驗流程涵蓋外觀、尺寸、機械特點、電子測試及幾何特點等方面。通過送抵質量檢查的原材料及零件會運送並儲存於倉庫。

於隨機檢驗過程中原材料被發現存在瑕疵而我們認為可接受的最高比率為整批受檢原材料的0.5%。雖然本集團已就檢驗送抵原材料採用嚴謹的質量控制措施，於裝配流程中仍有機會發現原材料未達標準或存在瑕疵。倘發生有關情況，我們會將瑕疵原材料退回相關供應商，並要求供應商向我們運送新一批原材料。我們的董事確認，於選擇供應商及檢查原材料上執行嚴格政策，致使我們於截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月未曾就未能通過送抵質量檢查的原材料及零件向供應商作出重大退貨。

業 務

由於PCB為我們的最大原材料之一，而PCB的表面、角度及結構均有所不同，我們以精確量數評估電路板平整度或電路板微結構。

裝配流程的質量控制

質量控制人員以實時基準於PCBA及全電子產品的裝配流程的數個主要階段測試半製成品的質量，以確保該等半製成品在裝配過程中可符合所需標準及客戶規格。除了目測，我們還會使用先進的質量控制機器及設備，包括SPI、X光檢驗、AOI及BGA返修裝置。就將裝配服務分包予第三方分包商的情況而言，會委派我們的兩名工程部員工、一名質量控制主管加上其他質量控制人員留駐分包商的生產廠房，以監督我們全裝配電子產品的整個裝配過程，測試半製成品及製成品，確保裝配過程按照我們的指示進行，最終電子產品可符合我們客戶的要求及規格。

倘發現半製成品存在瑕疵，該等半製成品將轉交生產部門管理的實驗室維修，並退回質量控制部門重新測試。倘瑕疵率超過2.0%，瑕疵半製成品將轉交工程部門，以識別問題並就生產技術作出調整。

我們的主要目標之一是透過測試所有在製品、作出即時的瑕疵分析和進行及時維修，確保半製成品的整體質量符合所需標準。我們會維修或處置未能符合質量標準的半製成品，並會進行未達標準分析以識別未達標準的根本原因，從而確定將須採取的糾正行動。我們的生產人員會與質量控制人員定期會面，商討產品質量問題的原因及改善並確保產品質量的相應方案。

製成品整體質量的質量控制

這是我們的最終控制步驟，以確保製成品符合客戶要求及行業標準。本集團要求質量控制人員就外觀、遵從客戶規格的程度及功能測試對製成品的質量進行隨機檢驗。製成品必須於包裝前通過其功能的最終質量測試，即將產品放置按其速度運作，模擬產品的正常運作環境。未能符合質量標準的產品將進行額外工序，而符合所需標準的產品將由客戶進行最終檢驗(如需要)。我們的部分客戶亦派出其代表於現場檢查製成品質量。最終檢驗完成後，製成品將進行包裝並運送至深圳生產廠房內的倉庫，以安排向客戶交付或供客戶提取。

業 務

獨立第三方供應商製造的製成品(即全裝配平板電腦及若干流動電話)會接受上述相同質量控制程序。

工業電子品質

為客戶提供準確的EMS裝配服務時，我們須符合客戶的製造流程規定，包括處理及處置材料的指引。我們須確保整個供應鏈的供應商符合同樣的嚴謹標準。

這涉及於整個生產流程中追蹤瑕疵的措施，有關措施通過快速並準確地識別缺陷、失效原因及錯誤趨向來追蹤瑕疵，從而確保產品質量及整體收益，例如任何瑕疵產品是否由特定供應商、若干材料或流程中個別部分所致。我們能夠藉此確保電子零件準確裝配，同時跟上電子產品較短的產品開發週期。

質量認證及認可

我們已獲取質量認證，以確保我們的製造系統及流程符合國際認可的質量標準。我們已自2005年起就質量管理獲取ISO 9001認證及自2009年起就環境管理系統獲取ISO 14001認證。

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，概無客戶就交付延誤、瑕疵產品或銷售退貨向我們提出重大申索。董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，概無重大的產品回收或指稱我們侵犯任何第三方知識產權而對我們提出的申索。

研究及產品開發

多年來，我們根據客戶給予的規格裝配PCBA及全裝配電子產品，已累積一定程度的技術經驗。截至2018年4月30日，我們的研發團隊有44名員工，其中(i)三名擁有工程或計算機應用技術學士學位；及(ii)29名獲得中國應用電子學科或其他相關學科的專上資歷。

憑藉我們從提供EMS所獲得的經驗及知識，我們工程團隊旗下的研發團隊專注於技術研發，以提升裝配流程、質量控制改善措施、為客戶所提供PCBA和完整電子產品裝配服務的設計及核證的效率及成效；同時減低他們的生產成本。

業 務

除向客戶提供EMS裝配服務外，研發團隊亦參與客戶產品的產品開發階段，董事認為，這有助鞏固我們與客戶的關係，並確保產品的質量符合客戶規格。研發團隊亦具備能力核實和制定客戶的概念設計，並透過改善PCBA規格及設計、產品設計、建議適當及合適的裝配原材料及測試試驗產品，將有關設計概念落實為可交付的PCBA或全裝配電子產品。

於最後實際可行日期，本集團申請註冊實用新型專利及軟件著作權。有關申請中的專利以及已經以深圳市恒昌盛名義註冊的17項實用新型專利及24項軟件著作權的詳情，請參閱本文件附錄四「B.關於業務的資料－2.本集團的知識產權」一段。

基於我們的研發能力、工作及成就，自2016年起，本集團獲相關中國政府機關授予「高新技術企業」地位，並享有優惠企業所得稅率15%。雖然我們的「高新技術企業」認證於2018年屆滿，但鑑於(i)我們已於2016年8月就「高新技術企業」地位的審核向相關機關完成所需備案；(ii)自上次認證後與認證相關的法律及法規並無任何重大變動；及(iii)我們的公司狀況及研發資歷已自上次認證後有所提升，董事認為，於相關機關重新審核我們的「高新技術企業」地位後，我們將繼續合資格作為「高新技術企業」並獲授優惠企業所得稅待遇。

截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，本集團產生的研發相關開支分別為約人民幣7.3百萬元、人民幣7.4百萬元、人民幣12.4百萬元及人民幣3.0百萬元，當中包括付予該等員工的薪酬、折舊開支、應付第三方開發產品的材料及服務費用。

季節性及產品生命週期

由於我們的PCBA主要應用於生產用於銀行及金融、電訊及智能裝置行業的電子產品，董事認為PCBA的產品週期將受該等行業的技術發展及新電子產品推出的速度影響。隨著電子產品消費增加，愈來愈多新電子產品湧現，舊產品因此預期將於短期內被取代，從而進一步提升PCBA及完整產品的裝配需求。

業 務

我們一般於每年上半年錄得較低的銷售額，董事認為一般是由於中國於中國農曆新年前後業務活動減少及關閉深圳生產廠房，因其業務於該年度一月或二月下降所致。另一方面，我們一般於第四季錄得較高的客戶需求，我們認為是由於客戶的購買模式為一般於年度第四季前後下訂單，根據董事觀察，客戶於該季向我們下較多採購訂單，因其預計於當年度第四季及下年度第一季的節慶季節，電子產品的市場需求較強勁所致。

市場推廣及宣傳

於2018年4月30日，我們的銷售及市場推廣團隊包括17名員工，彼等負責本集團的銷售活動並制定本集團的整體銷售策略、收集及分析市場數據，以及與客戶不時溝通，以收集其對我們產品的反饋並獲取最新的市場資訊。我們的銷售及市場推廣團隊亦與生產團隊共同負責與客戶磋商及議定銷售條款，並及時處理瑕疵產品的退還。

市場與競爭

根據Frost & Sullivan報告，來自EMS行業價值鏈業者的需求增長及EMS滲透率持續上升、推動中國EMS市場。中國EMS業銷售價值於2017年達人民幣13,472億元，2013年至2017年的複合年增長率為8.8%。EMS市場於2013年至2014年的增長加快，乃主要由於全球電子產品市場復甦所致，然而，其後EMS市場的增長放緩，自2015年起穩步增長。

根據Frost & Sullivan報告，按2017年收益計，中國EMS市場的十大公司佔市場份額約50.9%，而本集團則約佔市場份額0.03%。

鑑於(i)全球電子產品市場的強勁需求；(ii)EMS服務滲透率持續上升；(iii) EMS供應商的能力不斷增長；及(iv)中國政府政策促進市場增長，預期日後EMS的需求會有所上升。董事認為(i)客戶對EMS供應商設計及製造能力的要求；(ii)我們擁有EMS供應商的合約製造商認證；(iii)客戶對供應鏈管理能力的要求；及(iv)巨大資本投資要求均為中國EMS市場的主要准入門檻。

業 務

僱員

於2018年4月30日，本集團擁有381名僱員及15名派遣員工。下表載列本集團於所示日期按工作職能劃分的僱員數目：

職能	2015年 12月31日	2016年 12月31日	2017年 12月31日	2018年 4月30日
管理、行政及會計	32	34	33	32
生產－SMT	184	127	105	126
生產－裝配服務	139	148	80	65
質量控制	51	39	35	55
採購及存貨	34	41	47	42
研發	51	46	45	44
銷售及市場推廣	12	17	19	17
僱員總數	<u>503</u>	<u>452</u>	<u>364</u>	<u>381</u>

下表載列本集團於2015年、2016年及2017年12月31日以及於2018年4月30日聘用的派遣員工數目：

職能	2015年 12月31日	2016年 12月31日	2017年 12月31日	2018年 4月30日
生產－SMT	213	126	19	—
生產－裝配服務	343	128	12	15
質量控制	53	19	—	—
採購及存貨	8	21	—	—
派遣員工總數	<u>617</u>	<u>294</u>	<u>31</u>	<u>15</u>

我們的員工及派遣員工的總數由2015年12月31日的1,120名減少至於2018年4月30日的396名。該等減少主要由於以下原因所致：—

- (1) 於往績紀錄期間，本集團聘用的派遣員工數目超出於2014年3月1日生效的《勞務派遣暫行規定》所訂明員工總數10%的監管上限。為糾正有關情況，我們已終止聘用派遣員工及人力服務公司，並委聘分包商進行產品人手裝配。因此，本集團錄得的派遣員工數目由2015年12月31日的617名減少至於2018年4月30日的15名；及

業 務

- (2) 根據Frost & Sullivan報告，廣東省製造業的工人平均每月薪金已經由2013年的人民幣3,879.1元增加至2017年的人民幣5,630.1元，相當於9.8%的複合年增長率。鑑於勞工成本正在增加，董事認為更為符合成本效益的做法是，減少人手裝配線數目，並將我們全產品裝配服務相對較為勞工密集的人手裝配工作分包予其他第三方分包商。有關分包安排的詳情，請參閱本文件「業務一分包」一段。

於往績紀錄期間，負責人手裝配服務的僱員的數目由2015年12月31日的139名減少至2017年12月31日的80名，而我們的分包開支由截至2015年12月31日止年度約人民幣2.5百萬元增加至截至2017年12月31日止年度約人民幣23.0百萬元。我們負責人手裝配服務的僱員人數於2018年4月30日進一步減少至65名。通過分包我們部分全產品裝配服務，董事相信，我們可(i)專注提供採購原材料到售後服務的技術意見及工程解決方案；(ii)減低我們僱用及維持大量人手的需求；及(iii)增加進行EMS的靈活性及成本效益。

薪酬

本集團的僱員一般以收取固定薪金的方式獲得薪酬。本集團為僱員採用一套評核系統，並於進行薪金檢討、作出晉升決定及釐定花紅金額時考慮個別僱員的評核結果。本集團僱員亦有權獲得績效獎金、有薪假期及各種補貼。

與僱員的關係及招聘政策

董事認為，本集團的管理政策、工作環境、僱員發展機會及員工福利均有助維持良好的僱主員工關係並成功挽留僱員。董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團就其營運在招聘及挽留員工方面並無遇到任何困難，亦無因在各重大方面與僱員的勞資糾紛而面臨營運中斷。

我們根據多項因素招聘員工，例如其工作經驗、教育背景及空缺需要。

業 務

僱員培訓

為加強本集團員工的整體競爭力以及吸引並挽留現有僱員及提升其知識、技能水平及質素，本集團十分重視僱員培訓。我們提供不同營運職能的培訓，包括新僱員入職培訓、職能培訓，從而為僱員提供其各自工作範圍內的所需技能及知識，以及其他在職培訓加強其職能訓練，並提升僱員於履行職務時的安全措施知識。

社會福利計劃及住房公積金

根據中華人民共和國社會保險法，我們的中國附屬公司深圳市恒昌盛須為其中國僱員作出社會保險基金供款。於最後實際可行日期，深圳市恒昌盛為我們的中國僱員設有社會保險計劃，範圍涵蓋基本養老保險、失業、工傷、醫療及生育費用。

深圳市恒昌盛亦須根據中國住房公積金管理條例向其中國僱員支付住房公積金。深圳市恒昌盛僅於2017年3月設立其住房公積金賬戶。為糾正有關不合規事宜，深圳市恒昌盛已於2017年3月根據並為遵守適用中國法律及法規而設立住房公積金制度，自2017年5月起一直為其僱員作出住房公積金供款。為避免有關不合規事宜再次發生，我們已實施一系列內部監控措施。日後，我們會確保所有新入職僱員於加入本集團前同意設立住房公積金賬戶。詳情請參閱本文件「業務－法律及合規」一段。

派遣代理

於往績紀錄期間，深圳市恒昌盛使用及聘請被派遣勞動者。鑑於製造業的勞工流失率較高，我們認為聘請被派遣勞動者出任臨時性、輔助性及替代性職位能夠提升效率及靈活性，以應對業務近年的快速擴張。

根據2014年3月1日生效的《勞務派遣暫行規定》，「用工單位在本規定施行前使用被派遣勞動者數量超過其用工總量10%的，應當制定調整用工方案，於本規定施行之日起2年內降至規定比例」。於2015年及2016年12月31日，深圳市恒昌盛分別聘請617及294名被派遣員工，分別佔其於相關日期的用工總量約55.1%及39.4%，超出10%的監管上限，並構成勞務派遣暫行規定的不合規事件。詳情請參閱本文件「業務－法律及合規」一節。

業 務

環境保護

本集團等中國製造企業須遵守中國環境保護法律及法規，包括中華人民共和國環境保護法及其他中國環境保護法律及法規。進一步詳情請參閱本文件「監管概覽－中國法律及法規－環境保護法規」一節。

深圳市恒昌盛於2011年10月就深圳生產廠房自深圳市龍崗區環境保護局（「環境保護局」）取得環保許可聲明。自本集團開始營運起及直至最後實際可行日期，本集團並無被環境保護機關處以任何重大懲罰或罰款。於截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，本集團為遵守相關環境保護法律及法規所產生的成本分別約為人民幣10,000元、人民幣14,000元、人民幣10,000元及人民幣3,000元。根據本集團管理團隊的過往經驗、行業性質及行業的未來發展，董事認為本集團現時的環境保護設施足以符合相關法律及法規，並預期未來不會產生任何主要或重大開支。

根據中國法律顧問，深圳市恒昌盛於往績紀錄期間並未因嚴重違反任何中國環境法律及法規，而遭環保部門處以任何行政處分。董事亦確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無牽涉任何有關環保方面的重大申索、訴訟、懲罰或行政制裁，且本集團營運在各重大方面均符合中國相關環保法律及法規。

職業健康與安全

本集團已在深圳生產廠房實施措施，以宣揚職業健康與安全及確保遵守適用法律及法規。我們印發職業健康與安全小冊子供僱員傳閱，以提升其對職業健康與安全的意識。我們已就生產活動的不同方面制定一系列安全指引、規則及程序，包括防火安全、倉庫安全、工傷及緊急疏散程序。

於往績紀錄期間，本集團並無遭遇任何個別或整體對本集團財務狀況及經營業績造成重大影響的意外或人身或財產損害申索。

業 務

誠如中國法律顧問確認，本集團已於往績紀錄期間在各重大方面遵守適用國家及地方安全法律及法規，且相關中國機關並無對我們就違反任何中國安全法律或法規的情況處以任何重大制裁或罰款。

認可及認證

截至2018年4月30日，本集團已取得以下主要認可及認證：

年份	認可或證書	頒發機關／機構
2017年	中國電子產品質量監督局認證	中國質量認證中心
2016年	高新技術企業	深圳市科技創新委員會、深圳市財政委員會、深圳市國家稅務局、深圳市地方稅務局
2015年	ISO 9001:2008 PCB加工(SMT、檢測及裝配)、無線數據終端產品(GPRS/CDMA模塊)生產的質量管理	北京標準認證中心
2015年	ISO14001:2004 PCB加工(SMT、檢測及裝配)、無線數據終端產品(GPRS/CDMA模塊)的環保管理系統	北京標準認證中心

業 務

物業

於中國的自有物業

下表載列我們自有物業的詳情：—

地點	業主	建築面積 (平方米)	用途
深圳深業御園第4座1004室	深圳市恒昌盛	135.88	員工宿舍
深圳深業御園第5座604室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座704室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座804室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座904室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座1004室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座1104室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座1204室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座1304室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍
深圳深業御園第5座1504室	深圳市恒昌盛	87.73	員工宿舍

截至最後實際可行日期，本集團並未擁有任何賬面值佔本集團資產總值15%或以上的物業權益(定義見上市規則第5.01(2)條)，據此，本集團毋須根據上市規則第5.01A條於本文件納入任何估值報告。根據公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條(香港法例第32L章)，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段關於本集團在土地或建築物方面的一切權益的估值報告的規定。

業 務

於中國的租賃物業

於最後實際可行日期，本集團於中國租賃五項物業，其詳情載列如下：

地點	業主	建築面積 (平方米)	本集團 物業用途	月租 (人民幣千元) (約)	期限
坪山新區坑梓辦事處龍田社區瑩展工業園A區辦公樓4樓房屋	瑩展電子科技(深圳)有限公司	875	辦公室	10.5	2014年 4月1日 至2021年 3月31日
坪山新區坑梓辦事處龍田社區瑩展工業園C2棟5-7樓房屋	瑩展電子科技(深圳)有限公司	4,953	員工宿舍	49.5	2014年 6月1日 至2021年 3月31日
坪山區龍田街道辦事處瑩展電子園區廠房A西棟(現A2棟)101、201、401房屋	瑩展電子科技(深圳)有限公司	10,003.3	深圳生產 廠房	100.0	2017年 4月1日 至2021年 3月31日
坪山新區坑梓街道龍田社區瑩展工業園第A1棟標準結構廠房第三層	深圳市和天福物業投資管理有限公司	1,680	深圳生產 廠房	32.0	由2018年 6月1日 至2019年 5月31日
南山區桂灣片區二單元前海卓越金融中心(一期)8號樓807,808室	深圳市前海宇發科技有限公司 (附註)	397.09	辦公室	59.6	由2018年 2月1日 至2021年 1月31日

附註： 深圳市前海宇發科技有限公司由馬先生全資擁有。因此，該公司為本公司的關連人士，於[編纂]後有關租賃根據上市規則第14A章構成本公司的持續關連交易。詳情請參閱本文件「關連交易」一節。

業 務

保險

本集團現時為僱員投購社會保障保險，並為深圳生產廠房內的生產設施及我們的汽車投購財產保險。本集團並無就製造及銷售產品購買產品責任保險。董事確認，本集團的保險保障範圍對我們的營運而言屬足夠，且與行業慣例一致。於最後實際可行日期，本集團並無作出或牽涉任何重大保險申索。於往績紀錄期間並無任何對我們提出的產品責任申索。

知識產權

直至最後實際可行日期，我們亦於中國獲得 17 項實用新型專利及 24 項軟件著作權，其詳情載於下表：

獲認可專利及說明	註冊擁有人	註冊編號	申請日期	認可日期	專利期限 (自申請 日期起計)
PCB 電子氣動 測試治具	深圳市 恒昌盛	ZL201620365232.1	2016 年 4 月 27 日	2016 年 9 月 21 日	10 年
一種用於便攜式電子 產品 PCBA 板的 測試系統	深圳市 恒昌盛	ZL201620389391.5	2016 年 4 月 29 日	2016 年 10 月 12 日	10 年
一種傳感器測試裝置	深圳市 恒昌盛	ZL201620339634.4	2016 年 4 月 20 日	2016 年 10 月 12 日	10 年
一種攝像頭模塊自動 移動測試裝置	深圳市 恒昌盛	ZL201620362362.X	2016 年 4 月 26 日	2016 年 10 月 12 日	10 年
銀行卡感應器的 測試裝置	深圳市 恒昌盛	ZL201620356096.X	2016 年 4 月 25 日	2016 年 10 月 12 日	10 年
一種印刷機真空底座	深圳市 恒昌盛	ZL201620362508.0	2016 年 4 月 26 日	2016 年 10 月 12 日	10 年
一種具有紅外測溫的 恆溫恆濕試驗箱	深圳市 恒昌盛	ZL201620356471.0	2016 年 4 月 26 日	2016 年 10 月 12 日	10 年
一種手機或平板自動 檢測裝置	深圳市 恒昌盛	ZL201620396246.X	2016 年 5 月 3 日	2016 年 11 月 30 日	10 年
一種新型掃地機	深圳市 恒昌盛	ZL201720044146.5	2017 年 1 月 13 日	2018 年 1 月 23 日	10 年
波峰焊夾具	深圳市 恒昌盛	ZL201720940038.6	2017 年 7 月 29 日	2018 年 5 月 8 日	10 年

業 務

獲認可專利及說明	註冊擁有人	註冊編號	申請日期	認可日期	專利期限 (自申請 日期起計)
智能手機充電櫃	深圳市 恒昌盛	ZL201721087173.7	2017年 8月26日	2018年5月 22日	10年
PCBA 雙層板測試治具	深圳市 恒昌盛	ZL201721126614.X	2017年 9月1日	2018年4月 27日	10年
PCBA 板測試裝置	深圳市 恒昌盛	ZL201721126615.4	2017年 9月1日	2018年4月 27日	10年
自帶冷卻功能的手機 充電櫃	深圳市 恒昌盛	ZL201721148401.7	2017年 9月6日	2018年4月 27日	10年
自動控溫的智能充電櫃	深圳市 恒昌盛	ZL201721156156.4	2017年 9月6日	2018年4月 27日	10年
帶投影功能的機器人	深圳市 恒昌盛	ZL201721160767.6	2017年 9月7日	2018年4月 27日	10年
杯體式投影儀	深圳市 恒昌盛	ZL201721146170.6	2017年 9月7日	2018年6月 5日	10年

獲認可著作權	註冊擁有人	註冊編號	首次發佈日期	屆滿日期
恒昌盛手機老人輔助功能 系統軟件 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR155331	2013年 9月26日	2063年 12月31日
恒昌盛手機短信備份一鍵恢復 功能系統軟件 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR154964	2014年 4月17日	2064年 12月31日
恒昌盛手機測試數據適時上傳 數據系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR154842	2015年 2月25日	2065年 12月31日
恒昌盛手機屏保全球時差時鐘 功能自動設置系統軟件 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR155086	2014年 10月16日	2064年 12月31日
恒昌盛手機下載安全預警 系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR154969	2015年 5月13日	2065年 12月31日

業 務

獲認可著作權	註冊擁有人	註冊編號	首次發佈日期	屆滿日期
恒昌盛手機語音撥號功能 系統軟件 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR155295	2014 年 8 月 21 日	2064 年 12 月 31 日
恒昌盛移動終端二維碼掃描 信息上傳管理系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR154396	2015 年 4 月 16 日	2065 年 12 月 31 日
恒昌盛手機電話本備份 T 卡功能 系統軟件 V1.0	深圳市恒昌盛	2015SR155430	2015 年 3 月 18 日	2065 年 12 月 31 日
恒昌盛多功能投影儀機器 管控系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR461586	2017 年 6 月 14 日	2067 年 12 月 31 日
恒昌盛掃地機智能 管控系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR468542	2017 年 6 月 13 日	2067 年 12 月 31 日
恒昌盛物聯網智能家居遠端 管控系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR462744	2017 年 6 月 13 日	2067 年 12 月 31 日
恒昌盛逆變器電源 檢測系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR460711	2017 年 6 月 24 日	2067 年 12 月 31 日
恒昌盛 ATM 機廣告自動 推廣平台 V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR461565	2017 年 6 月 20 日	2067 年 12 月 31 日
恒昌盛全自動手機智能 優化系統 V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR461556	2017 年 6 月 14 日	2067 年 12 月 31 日

業 務

獲認可著作權	註冊擁有人	註冊編號	首次發佈日期	屆滿日期
恒昌盛POS機 終端操控系統V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR461571	2017年 6月13日	2067年 12月31日
恒昌盛無線路由器連接配置 管控系統V1.0	深圳市恒昌盛	2017SR461576	2017年 6月13日	2067年 12月31日
恒昌盛行車記錄儀數據統計 分析系統	深圳市恒昌盛	2018SR399433	2018年 3月21日	2068年 12月31日
恒昌盛POS機使用設置系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR396627	2018年 3月29日	2068年 12月31日
恒昌盛ATM機廣告任務管理 系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR384215	2018年 4月3日	2068年 12月31日
恒昌盛藍牙手錶通訊數據管控 系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR388701	2018年 3月16日	2068年 12月31日
恒昌盛收單信息管理 系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR385358	2018年 4月5日	2068年 12月31日
恒昌盛POS機刷卡繳費 系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR384412	2018年 3月20日	2068年 12月31日
恒昌盛交易收單業務管控 系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR384193	2018年 3月22日	2068年 12月31日

業 務

獲認可著作權	註冊擁有人	註冊編號	首次發佈日期	屆滿日期
恒昌盛手機信息接收管理系統V1.0	深圳市恒昌盛	2018SR384203	2018年 3月27日	2068年 12月31日

本集團註冊專利、著作權及域名的詳情，請參閱本文件附錄四「B.關於業務的資料－2.本集團的知識產權」一段。

於最後實際可行日期，本集團為董事認為對本集團業務屬重大的以下域名的擁有人：

域名	註冊人	註冊日期	屆滿日期
szeternity.com	深圳市恒昌盛	2011年8月12日	2020年8月12日
szeternity.com.cn	深圳市恒昌盛	2006年6月3日	2020年6月3日

除上文所載者外，於最後實際可行日期，我們並無對我們的業務經營或財務狀況屬重大的任何重大知識產權（不論為已註冊或待註冊者）。董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無作為申索人或答辯人牽涉或面臨任何會對我們造成重大財務或營運影響且就侵犯任何知識產權而提出的申索。

牌照、批文及許可

根據中國法律顧問的意見，本集團已自相關政府機關就本集團於中國的業務營運獲得所有必要的牌照、批文及許可。

業 務

風險管理

與業務相關的主要風險載於本文件「風險因素」一節。下文載列本集團根據風險管理及內部監控制度所採納的主要措施，管理業務經營相關的特定營運及財務風險：

- (i) 客戶集中風險：請參閱本節「客戶－客戶集中」及「客戶－與客戶B的關係」各段。
- (ii) 可能不準確的成本估算及成本通脹風險：請參閱本節「定價策略」一段。
- (iii) 與供應商及分包商表現有關的風險：請參閱本節「原材料及供應商－挑選供應商」及「分包－挑選分包商」各段。
- (iv) 質量控制系統：請參閱本節「質量控制」一段。
- (v) 可能發生故障、機器損壞或損失的風險：請參閱本節「機器及設備－維修及保養」一段。
- (vi) 健康與安全系統：請參閱本節「職業健康與安全」一段。

法律及合規

我們於往績紀錄期間違反適用法規的情況概述如下。根據中國法律顧問的意見，董事及獨家保薦人認為，概無下述法律及合規事宜將對我們的業務造成重大營運或財務影響。考慮到本節所披露造成不合規事件的事實及情況、董事的誠信、本集團避免再次發生不合規事件的內部監控措施及下述的預防措施，董事及獨家保薦人認為我們現已根據上市規則的規定具備足夠及有效的內部監控程序，且過往的不合規事件並不會對董事根據上市規則第3.08、3.09及8.15條出任[編纂]董事的合適性以及本公司根據上市規則第8.04條申請

業 務

[編纂]的合適性構成任何影響。除下文所披露者外，我們已獲取並現時持有所有對我們業務營運屬重大的必要許可及牌照，且於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在各重大方面遵守與我們業務營運有關的適用中國法律及法規。

不合規事件及原因	法律後果、潛在最高刑罰及其他對營運及財務狀況的潛在未來影響	截至最後實際可行日期的補救行動及狀況	避免不合規事件再次發生的加強內部監控措施
根據2014年3月1日生效的勞務派遣暫行規定，「用工單位在本規定施行前使用被派遣勞動者數量超過其用工總量10%的，應當制定調整用工方案，於本規定施行之日起2年內降至規定比例（「過渡期」）」。	根據中華人民共和國勞動合同法，倘僱主違反該法律任何有關勞務派遣的規定，勞動行政部門會命令有關僱主於指定時限內作出糾正，倘僱主未能於指定時限內作出糾正，將就每名超出10%法定上限的僱員被處以人民幣5,000元至人民幣10,000元罰款。	為糾正有關情況，我們與被派遣勞動者簽署僱傭合約，或聘請更多分包員工取代被派遣勞動者。	本集團已採取內部政策，要求人力資源部門每月計算被派遣勞動者佔用工總量的比例。
截至2015年及2016年12月31日，深圳市恒昌盛聘請的被派遣勞動者分別為617名及294名，分別佔相關日期的用工總量約55.1%及39.4%，超出其用工總量10%的監管上限，構成勞務派遣暫行規定的不合規事件。	董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，深圳市恒昌盛並無收到勞動行政部門發出的任何糾正通知。	截至2018年4月30日，深圳市恒昌盛聘請的被派遣勞動者數目已分別降至監管上限以下。	有關比例須由人力資源部門主管審核，以確保符合有關被派遣勞動者的中國相關監管規定。
	我們的中國法律顧問已與深圳市坪山區龍田街道辦事處勞動監察中隊進行面談，並向深圳市人力資源和社會保障局（「當局」）作出查詢，據此，相關官員於面談期間確認，倘僱主已就勞務派遣暫行規定的其後違規事項完成整改，則有關僱主不會被施加任何行政處罰。		
	我們已獲得深圳市坪山區龍田街道辦事處勞動監察中隊於2018年3月23日發出的確認書，據此，其確認深圳市恒昌盛乃由勞動和社會保障機關所規管，故其有權根據相關中國法律及法規證明深圳市恒昌盛的合規情況，即深圳市恒目昌盛		

業 務

不合規事件及原因	法律後果、潛在 最高刑罰及其他對營運 及財務狀況的潛 在未來影響	截至最後實際 可行日期的 補救行動及狀況	避免不合規事件 再次發生的 加強內部監控措施
	目前聘請的被派遣勞動者人數已減至低於10%法定上限的人數。因此，深圳市坪山區龍田街道辦事處勞動監察中隊將不會對深圳市恒昌盛施加任何罰則。 此外，當局已於2018年1月15日及2018年5月28日分別發出兩封函件，確認於2012年1月1日至2017年12月31日及由2018年1月1日至2018年4月30日，概無紀錄顯示深圳市恒昌盛因任何違反相關勞動法律及法規的情況而被施加任何行政處罰。 截至最後實際可行日期，深圳市恒昌盛並無收到勞動行政部門發出的任何糾正通知，且深圳市恒昌盛已獲得相關勞工事務主管部門發出的證明書，證明深圳市恒昌盛於往績紀錄期間並無因違反勞動法律及法規而受到處罰，並已完成對違規行為的糾正。 鑑於上述確認書、函件及證明書，以及深圳市恒昌盛已採取所有糾正措施全面糾正有關違規事項而無收到中國勞動行政部門的任何整改通知，中國法律顧問認為，深圳市恒昌盛將不會面臨勞動行政部門處罰的風險。 我們的控股股東馬先生已承諾就被派遣勞動者不合規事宜而產生的任何損失向本集團作出彌償。		

業 務

不合規事件及原因	法律後果、潛在最高刑罰及其他對營運及財務狀況的潛在未來影響	截至最後實際可行日期的補救行動及狀況	避免不合規事件再次發生的加強內部監控措施
住房公積金供款 根據住房公積金管理條例及其他相關法規，我們須向僱員提供住房基金及住房福利。 深圳市恒昌盛直至2017年3月前並無設立住房公積金賬戶，直至2017年5月前亦無根據適用中國法律及法規為所有僱員支付住房公積金供款。 於往績紀錄期間，深圳市恒昌盛並無為僱員作出足夠的住房公積金供款。 截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，未為僱員支付的住房公積金供款金額分別約為人民幣1.4百萬元、人民幣1.3百萬元、人民幣0.8元及人民幣0.3元。 誠如董事所確認，深圳市恒昌盛並無為其他僱員申請登記住房公積金或支付住房公積金供款，原因是有關僱員拒絕作出其自身的住房公積金供款，而深圳市恒昌盛須作出相應供款。	根據住房公積金管理條例，僱主無法(i)於成立後30天內承擔住房公積金供款並存入登記，或(ii)於僱用後30天內為僱員登記住房公積金賬戶，則可能會被命令於指定時限內作出有關登記，未能在指定時限屆滿前做到，則可能被罰款人民幣10,000元至人民幣50,000元。 我們的中國法律顧問已拜訪深圳市住房公積金管理中心龍崗辦事大廳，並向相關官員作出查詢，據此，有關官員確認，倘其發現任何違規事項，或任何有關深圳市恒昌盛未有支付任何住房公積金的投訴證實為真確，其將要求深圳市恒昌盛全數或按時支付住房公積金供款，且僱主可能會被命令於指定時限內支付欠繳供款，未能在指定時限屆滿前做到，則相關住房公積金機關可能向中國法院申請強制其支付有關款項。 因此，除支付欠繳供款外，我們可能須支付最高為人民幣50,000元的潛在罰款。 誠如我們的中國法律顧問所告知，深圳市恒昌盛將不會就於往績紀錄期間未有支付所有僱員的住房公積金而被施加任何其他罰則。 我們的控股股東馬先生已承諾就住房公積金不合規事宜而產生的任何損失向本集團作出彌償。	深圳市恒昌盛已為我們的僱員設立住房公積金賬戶並支付住房公積金供款。 我們亦已與中國深圳市相關住房公積金機關接洽。我們於2018年5月24日收到相關住房公積金機關的確認書，確認我們由2017年2月至2018年4月從未因違反有關住房公積金的相關中國法律及法規而遭彼等處以任何罰則。 儘管上文所述，我們已就未繳足住房公積金供款計提撥備，截至2018年4月30日的總額為人民幣1.9百萬元。	我們已自2017年3月起採取以下措施： (i) 採取內部政策以確保遵守所有中國監管規定，包括要求人力資源部門定期審核須作出住房公積金供款的僱員總數，以及要求行政部門於支付供款前審核及查核僱員總數的程序。 (ii) 倘新入職僱員的原居地位於相關城鎮地區及就該等非城鎮僱員而言在切實可行範圍內，所有新入職僱員均須向我們提供其各自住房公積金登記資料。該等僱員主要為原居地位於相關城鎮地區的僱員。 (iii) 我們將確保所有各自原居地均位於相關城鎮地區的新入職僱員於加入本集團前授予同意設立住房公積金賬戶。於招聘面試期間，面試人員將清楚解釋，倘彼等希望加入本集團，彼等須支付住房公積金供款。就其各自原居地位於相關城鎮地區以外的新入職僱員而言，我們將於其加入本集團時說服其設立住房公積金賬戶。倘有關僱員拒絕設立住房公積金賬戶，我們將不會考慮聘請有關僱員。於入職時，我們的行政部門將要求員工填寫表格同意設立賬戶及作出住房公積金供款。行政部門將為所有曾支付住房公積金供款的離職僱員完成終止支付住房公積金供款的所有手續；

業 務

不合規事件及原因	法律後果、潛在最高刑罰及其他對營運及財務狀況的潛在未來影響	截至最後實際可行日期的補救行動及狀況	避免不合規事件再次發生的加強內部監控措施
			(iv) 透過定期提醒僱員作出其部分的供款，提高僱員對參與住房公積金計劃的重要性的意識； (v) 倘僱員願意支付住房公積金供款，我們不時進行內部查核以確保我們根據相關中國法律及法規支付住房公積金供款；及 (vi) 就中國適用法律及法規的最新規定向外部法律顧問尋求意見。

業 務

不合規事件及原因	法律後果、潛在最高刑罰及其他對營運及財務狀況的潛在未來影響	截至最後實際可行日期的補救行動及狀況	避免不合規事件再次發生的加強內部監控措施
社會保險基金 根據中華人民共和國社會保險法及其他相關法規，我們須為僱員提供涵蓋社會保險的福利計劃。 於往績紀錄期間，深圳市恒昌盛並無為僱員作出足夠的社會保險基金供款。 於相關期間，社會保險基金的供款乃由人力資源部門處理。人力資源部門的員工對社會保險基金的規定並不熟識。因此，人力資源部門的員工並無為僱員作出足夠的社會保險基金供款。 截至2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年4月30日止四個月，尚未支付僱員的社會保險基金金額分別約為人民幣1.4百萬元、人民幣1.1百萬元、人民幣2.0百萬元及人民幣0.7百萬元。	根據相關中國法律及法規，相關政府機關可能要求公司於指定期間內支付欠繳供款連同額外的遲繳費用，其自到期日起每日按欠繳供款0.05%的費率計算，倘公司無法繳交相關供款及費用，可能須被處以欠繳供款總額一至三倍的罰款。我們的中國法律顧問已與深圳市社會保險基金管理局坪山分局進行面談。有關官員確認，本集團目前支付社會保險的情況符合彼等的規定，其將不會就我們先前的違規事項向本集團施加任何罰則。此外，我們的中國法律顧問認為，相關社會保險機關不會因往績紀錄期間任何違反社會保險法律及法規的事項而對深圳市恒昌盛施加任何行政處罰。	我們收到主管政府機關深圳市社會保險基金管理局所發出日期為2018年1月5日及2018年5月23日的確認書，確認自2012年1月1日至2017年12月31日及2018年1月1日至2018年4月30日期間，深圳市恒昌盛並無就支付社會保障保險供款受到任何處罰。 中國法律顧問認為，由於我們收到上述由主管政府機關發出的確認書，相關機關就此對我們處以罰款或罰則的可能性甚微。 董事認為，由於被處以罰款或罰則的可能性甚低，我們毋須就社會保險基金的罰款或罰則計提撥備。 我們已自2017年4月開始作出社會保險基金供款。 直至最後實際可行日期，我們並無因有關不合規事宜而被要求就欠繳供款作出彌補或被處以任何懲罰。 我們的控股股東已同意，倘我們被要求就社會保險供款的支付差額作出彌償，其將就我們招致的所有申索、成本、費用及損失向我們作出彌償。 儘管上文所述，我們已就未繳足社會保險基金供款計提撥備，於2018年4月30日的總額為人民幣3.4百萬元。	根據相關中國法律及法規，僱員均須強制參與社會保險基金。我們已設立內部監控程序以避免社會保險供款的計算出現潛在偏差，包括：(i)人力資源經理負責每年尋求法律顧問的意見，確保社會保險基金供款計算的準確性；(ii)我們已指定一名經驗豐富的人力資源員工處理社會保險基金相關事項；(iii)人力資源經理將每月審核社會保險供款的計算；(iv)總務部經理將每年檢討社會保險基金供款的合規情況；及(v)我們將延聘中國法律顧問，每年就有關社會保險基金的相關中國法律及法規向人力資源部門提供意見及培訓，以掌握該等領域的最新資訊。

業 務

訴訟

於往績紀錄期間，深圳市恒昌盛牽涉一宗民事訴訟，乃關於一宗於2017年8月發生的致命交通事故。案中原告於2017年11月向深圳市龍崗區人民法院提交申索申請，要求(其中包括)深圳市恒昌盛(作為被告之一)負責賠償約人民幣762,420元及訴訟費用，理據為該名我們的僱員(即事發時的司機)須對事故負責。保險理賠師所確認，該交通事故屬於深圳市恒昌盛投購的相關保險的保單保障範圍。根據深圳市龍崗區人民法院於2018年3月22日頒佈的判決，深圳市恒昌盛毋須就該案件承擔任何賠償責任。誠如我們的中國法律顧問所告知，該判決為有效及具有效力。因此，我們未曾提供任何撥備涵蓋我們在申索下的潛在責任。董事認為該等法律程序不會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

除本文件另有披露者外，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團任何成員公司概無涉及任何重大訴訟、索償或仲裁，而董事並不知悉本集團任何成員公司有任何待決或面臨其威脅的重大訴訟、索償或仲裁，從而會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

控股股東提供的彌償保證

控股股東已訂立一份彌償契據，據此，控股股東已同意根據彌償契據的條款及條件就本集團可能須彌償的任何申索(其中包括)就於[編纂]或之前發生的任何爭議、仲裁或法律程序向本集團作出彌償。彌償契據的進一步詳情載於本文件附錄四「D.其他資料—2.稅務及其他彌償保證」一段。

內部監控

為簡化目前的內部監控程序，我們已於2017年2月委聘內部監控顧問檢討內部監控程序、制度及監控措施是否完備及有成效。內部監控顧問為一間專門為新上市申請人及上市公司提供企業管治、內部審計及內部監控檢討服務的專業公司。

內部監控檢討的目標為評估本集團所制定的有關程序、制度及監控措施並指出重大漏洞。內部監控顧問已完成詳細評估。內部監控顧問在2017年3月、4月、6月及11月進行初步檢討期間發現我們內部監控制度的某些漏洞及不足，已提出員工管理、預算及風險管理、資訊及溝通系統以及內部審核功能方面的若干建議措施，務求提升我們的內部監控體系。

業 務

內部監控顧問指出以下主要發現，而本集團已根據內部監控顧問的建議採取以下補救措施：

主要發現	已採取的補救措施
本集團並無載有有關上市規則、反賄賂法律及法規、反歧視以及個人資料私隱的合規體系的合規手冊。	本集團已採用一份載有有關上市規則、反賄賂法律及法規、反歧視以及個人資料私隱的合規體系的合規手冊。
本集團並無要求所有求職者提供學歷證書或工作經驗參考文件作為求職的證明文件。	自2017年5月起，本集團要求求職者提供其學歷及工作經驗證明文件。
本集團招聘管理級人員時並無要求求職者披露可能存在與本集團的利益衝突。	自2017年2月起，本集團招聘管理級或以上人員時要求求職者披露可能存在與本集團的利益衝突。
本集團並無編製任何盈利預測。	財務總監已編製盈利預測備忘錄及現金流量預測備忘錄。
本集團並無任何正式的關連交易及關連方交易申報程序。	本集團已採用一份載有有助本集團識別關連交易及關連方交易的合規系統的合規手冊。

改善企業管治的內部監控措施

董事明白維持周全的內部監控及風險管理系統的重要性。為持續改善本集團的企業管治，本集團已實施及將實施以下措施：

- 本集團將委聘中國法律顧問向其提供有關日後於各方面遵守中國法律及法規的法律服務；
- 本集團已安排董事及高級管理層於[編纂]前出席本公司香港法律顧問所提供的相關適用法律及法規(包括上市規則)培訓課程。本集團將每年繼續安排由其香港及中國法律顧問及／或任何合適認可機構將予提供的不同培訓課程，為董事、高級管理層及相關僱員提供相關法律及法規的最新資訊。此外，有關適用相關法律及法規更新的特定培訓課程將於需要時舉辦；

業 務

- 本公司已委任德健融資有限公司作為合規顧問，以就上市規則監管合規事宜提供意見；
- 倘有需要，我們會委聘外部專業人士，包括核數師、內部監控顧問，以及外部法律顧問，以獲取彼等就符合不時適用於本集團法律及監管要求而提供的專業意見。本集團擬於[編纂]後保留羅兵咸永道會計師事務所作為本集團綜合財務報表的核數師；
- 本集團已提供僱員有關合規事宜的培訓，以發展企業文化及提升僱員合規意識及責任，並提高其管理營運風險的知識。例如，我們已向物流部員工提供道路安全培訓(關於交通事故原因分析及交通法規更新)，董事認為該等培訓與其他內部控制措施(例如我們的汽車維修政策)足以確保我們遵守中國的內部汽車管理政策及相關駕駛行為法規。本集團計劃每年向管理層僱員提供培訓及於需要時向所有相關僱員提供特設培訓；及
- 於2018年7月25日，我們成立了審核委員會，其將會實施正式及具透明度的安排，以應用有關會計及財務事宜的財務報告及內部監控原則，從而確保遵守上市規則及所有相關法律及規例，如準時編製及擬備賬目。審核委員會亦將定期審閱我們於[編纂]後就香港法例的合規狀況。審核委員會將透過下列方式進行監督工作：
 - (i) 審閱我們內部監控及法律方面的合規情況；
 - (ii) 與本集團管理層討論內部監控系統，以確保管理層已經履行其職責建立有效內部控制系統；及
 - (iii) 主動或應董事會的委派，就有關內部監控事宜的重要調查結果及管理層對調查結果的回應進行研究；

根據上文所述，董事認為，上述內部監控措施可充分有效地確保本集團已實施合適的內部監控系統及維持良好企業管治常規。