

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並不包括對閣下而言可能屬重要的所有資料，並須與本文件全文一併閱讀，以保證其完整性。閣下在決定投資[編纂]前，務請閱讀整份文件，包括其附錄（構成本文件的一部分）。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的部分特定風險概述於本文件「風險因素」。閣下在決定投資[編纂]前務請細閱該節。

本概要所用多個詞彙的釋義載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」。

### 概覽

我們主要採購及銷售IC產品，並提供IC應用解決方案及增值服務以滿足客戶需求。我們向大多數客戶提供設計及應用解決方案服務並向其銷售IC產品。

我們的業務側重於快速增長的新興市場，尤其注重提供環保及節能的解決方案。數年來，我們認為我們已開發出獲同行認可的模擬半導體產品的專門技術。我們專門從事提供五大類別的IC應用解決方案及IC相關服務：(i)移動設備及智能充電，包括適用於利用低功率射頻連接及信號傳輸設備的產品的解決方案，以及利用電源管理技術實現更快充電時間的產品的解決方案；(ii)電機控制，包括控制電機及機器運動部件的解決方案；(iii)射頻電源，包括適用於射頻電源設備（例如廣播及接收無線電訊號時所使用的設備）的解決方案；(iv) LED照明，包括LED照明系統解決方案；及(v)傳感器及自動控制，包括適用於自動檢測環境變化的IC應用解決方案。詳情請參閱本文件「業務－我們的產品及服務」。

於2017年1月完成對中國集團公司的收購後，我們的營運附屬公司包括香港集團公司（主要負責向IC供應商採購商品及與IC供應商進行一線溝通以及按初步概念構思進行研發）及中國集團公司（主要負責香港集團公司於該等初步概念構思之後的IC應用解決方案研發，以及由本集團採購的IC及提供的IC應用解決方案的營銷及銷售）。於往績記錄期間，我們分別產生研發開支約0.2百萬美元、0.2百萬美元、0.4百萬美元及0.4百萬美元，於往績記錄期間，我們的研發人員分別約為2人、3人、13人及14人。

### 業務模式

我們主要採購及銷售IC產品，並提供IC應用解決方案及增值服務以滿足客戶需求。我們能夠滿足消費類和工業產品領域的客戶需求，該等客戶除標準化產品及物流服務外，亦需提供支持服務及增值服務。為幫助客戶達到他們所期望的產品要求及功能，我們協助他們選擇及採購最合適的IC，並提供滿足客戶要求的IC應用解決方案。這包括提供電路設計、將電路佈局轉換及安裝到PCB上、於需要時設計合適的軟件、開發評估板、採購及建議所需IC的具體品牌，然後根據客戶的要求或規格提供參考設計。我們向客戶銷售我們採購的IC連同參考設計。然後，客戶會根據我們的參考設計組裝其產品的相關部分。如果終端產品存在任何技術問題，我們亦提供售後支持及故障排除服務，以幫助客戶解決問題。

## 概 要

我們不單獨對我們提供的IC應用解決方案及增值服務收取費用。我們的收入來自就我們轉售予客戶的IC收取的「加價」或「價差」。該「加價」或「價差」(除其他外)包括增值服務成本。我們的定價策略乃根據一系列因素而定，該等因素包括但不限於IC的成本、市場狀況、客戶的市場知名度、客戶的採購量、應用解決方案的技術要求及所涉及的資源。

### 競爭優勢

我們認為，我們的競爭優勢如下：

- 我們為主要IC製造供應商的非獨家授權分銷商。
- 我們提供IC應用解決方案及以客戶需求為導向的服務，以滿足客戶的具體需求。
- 我們提供重要反饋，並就我們IC製造供應商的IC產品路線圖發表意見，而這最終會方便我們銷售IC及提供IC應用解決方案。
- 我們採納以市場為導向的經營方式，並採用反應靈活且以我們自身的設計研發能力為支撐的業務模式。
- 我們擁有經驗豐富且掌握行業知識及技術知識的管理團隊。

### 業務策略

我們的目標是透過以下業務策略鞏固我們在IC應用解決方案行業的市場地位：

- 與我們的現有及新供應商尋求及建立進一步的授權分銷關係。
- 擴大我們在快速增長的新興市場中的經營，例如(i)移動設備及智能充電；(ii)電機控制；及(iii)傳感器及自動控制。
- 加強經營及設計研發能力。
- 擴充團隊及招聘更多專業員工。

### 銷售及客戶

我們透過銷售及營銷團隊推廣我們的服務及所採購的IC。銷售及營銷人員擁有技術背景(例如擁有工程、計算機科學或相關學科的本科學歷或於大專院校完成該等學科的教育)，並且熟悉供應商產品的特性及性能、行業知識以及技術知識，並能夠識別客戶需求，從而實現其產品的預期表現。透過定期聯絡客戶、參加行業會議及供應商提供的培訓，我們的銷售及營銷團隊緊跟最新的行業發展及趨勢。

下表載列於所示期間按營運附屬公司所在地劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度							
	2015年		2016年		2017年		2018年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
香港	45,563	100.0	36,372	100.0	25,923	48.2	37,372	55.5
中國 <sup>(附註)</sup>	—	—	—	—	27,883	51.8	29,907	44.5
合計	<u>45,563</u>	<u>100.0</u>	<u>36,372</u>	<u>100.0</u>	<u>53,806</u>	<u>100.0</u>	<u>67,279</u>	<u>100.0</u>

附註：於2017年1月完成收購中國集團公司前，我們於2015財政年度及2016財政年度的所有收入均來自香港集團公司。

## 概 要

憑藉我們的銷售及營銷團隊在中國主要城市（包括深圳、成都及上海）的戰略定位，我們認為我們能夠抓住並維繫華東、華南、華西及中國福建地區的商機及客戶。

我們擁有逾500名客戶的廣泛客戶基礎。於2018年12月31日，我們擁有逾100名活躍客戶（即每1至3個月向我們訂購產品及要求我們交付產品的客戶）。於往績記錄期間，我們自五大客戶產生的收入總額分別約為32.9百萬美元、22.1百萬美元、15.2百萬美元及24.9百萬美元，分別約佔我們總收入的72.2%、60.7%、28.3%及37.0%。於2015財政年度及2016財政年度期間，中國集團公司為我們的最大客戶，我們向中國集團公司作出的銷售額分別約為25.2百萬美元及17.6百萬美元，分別約佔我們總收入的55.3%及48.4%。為加強香港集團公司與中國集團公司作為一家企業的整合及作為重組的一部分，自2016年11月起發生了一系列轉讓，具體而言，卿先生及卿太太將彼等各自於深圳英浩、成都飛環及上海英浩的股權轉讓予飛環電子。於2017年1月完成上述所有轉讓後，中國集團公司由飛環電子直接或間接全資擁有，而飛環電子於重組完成後成為本公司的間接全資附屬公司。詳情請參閱本文件「業務－客戶」及「歷史、重組及公司架構」。

### 採購及供應商

我們的營銷團隊通常負責聯絡供應商，並與我們的營運團隊一起負責向供應商下單並跟進交付情況。

我們採用(i)根據銷貨折讓安排；及(ii)不根據銷貨折讓安排兩種方式自供應商採購IC。兩種情況下，我們的業務運營均存在現金流量差異。詳情請參閱本文件「業務－採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」及「業務－採購及供應商－現金流量差異」。我們自(i)IC製造供應商；或(ii)IC分銷供應商採購IC。根據弗若斯特沙利文報告，一般而言，僅IC製造供應商的授權分銷商方可直接自IC製造供應商處採購IC。所有其他非授權分銷商及客戶一般須自IC製造供應商的授權分銷商處採購IC。我們的IC製造供應商包括專營用於特殊領域的IC的知名製造商。於最後可行日期，我們已獲委任為六家IC製造供應商的非獨家授權分銷商，其中部分供應商為我們於往績記錄期間的五大供應商。我們亦向IC分銷供應商（其大多數為IC製造商的授權分銷商）採購IC。這類IC分銷供應商類似IC超市，他們代理不同品牌的IC。於往績記錄期間，我們向IC製造供應商作出的採購額分別約為6.0百萬美元、6.9百萬美元、20.5百萬美元及27.0百萬美元，分別約佔我們採購總額的14.3%、20.7%、44.6%及47.0%，而我們向IC分銷供應商作出的採購額則分別約為36.0百萬美元、26.5百萬美元、25.5百萬美元及30.3百萬美元，分別約佔我們採購總額的85.7%、79.3%、55.4%及53.0%。有關於往績記錄期間我們自IC製造商及IC分銷商的採購明細，請參閱本文件「業務－採購及供應商」。

於往績記錄期間，我們五大供應商的採購總額分別約為39.8百萬美元、29.9百萬美元、38.0百萬美元及46.3百萬美元，分別約佔我們採購總額的94.7%、89.4%、82.5%及80.9%。

## 概 要

### 作為IC製造供應商的授權分銷商的益處

作為我們IC製造供應商的授權分銷商，我們認為我們已受益於並將持續受益於：  
(i) IC製造供應商向我們推介更多客戶，增加了我們的整體業務量；(ii) 可直接接觸IC製造商，董事認為這將增強客戶對我們產品的可靠性及質量的信心；(iii) 使我們有更多機會接受供應商有關其最新產品的定期一手培訓；及(iv) 透過撤離中間商，我們可於來自IC製造供應商的IC中享有更優惠的採購單價淨額。

於2018年12月31日，六名IC製造供應商指定我們為其非獨家授權分銷商。該等供應商為(i) Power Integrations；(ii) 供應商A；(iii) RDA；(iv) 供應商C；(v) 供應商D；及(vi) 供應商E。

於往績記錄期間，我們銷售作為授權分銷商直接向IC製造供應商採購的IC所得收入分別約為4.9百萬美元、6.1百萬美元、21.1百萬美元及37.1百萬美元，分別約佔我們總收入的10.7%、16.7%、39.1%及55.3%。

獲委任為上述IC製造供應商的授權分銷商後，我們所銷售的彼等的IC產品大幅增加。由於我們的業務整體擴張，董事預期我們授權分銷下的IC產品銷量將持續上升。

### 價格保護政策／銷貨折讓安排

根據弗若斯特沙利文報告，在國際市場營運的IC採購及銷售行業製造供應商通常採用以銷貨折讓安排形式的價格保護政策。並非所有IC製造商均採用銷貨折讓安排，且就採用該安排的IC製造商而言，並非其所有產品線均受銷貨折讓安排規限。根據銷貨折讓安排，IC製造商按統一價格向國際上所有分銷商出售其產品，並同意該等分銷商或增值轉售商可就每件售出產品按一定的回扣率收取回扣。換言之，分銷商或增值轉售商可就每件已發貨產品向供應商索取協定金額的採購成本。分銷商或增值轉售商的回扣率因其所在國家或市場的不同而各不相同。銷貨折讓安排使供應商可按統一價格出售貨物，而分銷商或增值轉售商可於計及自有關供應商獲得的回扣率後，根據地方市場狀況降低其售予該市場客戶的價格，從而於出售過程中維持合理的利潤率。

自2016年起，我們開始參與若干主要IC製造供應商（即Power Integrations、供應商A及RDA）的銷貨折讓安排。於往績記錄期間，在銷貨折讓安排項下自供應商收取的回扣總額分別為零、約2.9百萬美元、13.8百萬美元及8.4百萬美元，分別佔採購總額的零、約8.8%、30.0%及14.7%。根據銷貨折讓安排的條款，我們首先按統一價格自該等供應商處採購IC。一旦交易完成後，我們即報告相關供應商，知會其銷售額，隨後，相關供應商以貸方票據的形式給我們回扣，而我們使用貸方票據以抵銷下次自同一供應商採購相同IC產品及／或不同IC產品的成本。

雖然相較普通商業定價安排，銷貨折讓安排（倘IC製造供應商採用該安排，則構成授權分銷契約的重要部分）會給我們造成較大的財務負擔，將置本集團於被動地位，但董事認為，從長遠看來，該等價格保護政策於我們實有裨益。除作為授權分銷商的益處外，我們認為，IC製造供應商實施銷貨折讓安排亦附帶其他間接益處。我們認為，巨大的財政負擔（為大多數分銷商進入市場的壁壘），對具備財務及技術能力的分銷商（如本集團）而言屬有利因素。此外，我們認為，根據銷貨折讓安排銷售的IC產

## 概 要

品的技術通常更為先進，且我們透過參與銷售該等產品更能反映及展示我們的商業模式於供應鏈中的真實價值。根據弗若斯特沙利文報告，與技術更為先進的IC產品有關的銷貨折讓安排普遍應用於IC採購及銷售行業。有關銷貨折讓安排的詳情，請參閱本文件「業務－採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」。

### 重大風險因素摘要

我們認為我們的營運涉及若干風險，當中部分非我們所能控制。我們將該等風險及不確定因素分類為：(i)與我們的業務有關的風險；(ii)與我們的行業有關的風險；(iii)與在中國經營業務有關的風險；及(iv)有關[編纂]及股份的風險。最重大的風險概述如下：

- 我們依賴我們的主要供應商。倘若我們與這些主要供應商的關係以不利於我們之任何方式終止、中斷或修訂，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響。
- 我們的財務負擔或會因我們於銷貨折讓安排項下及並非於銷貨折讓安排項下進行的採購而增加，而行業慣例的任何變化亦可能對我們的業務及財務業績造成不利影響。
- 於往績記錄期間，我們依賴主要產品類別。倘若該等產品類別所產生的銷售額下跌及／或倘若我們未能使業務多元化，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。
- 我們的供應商供應延遲及／或供應不足可能會對我們的業務營運造成重大不利影響。
- 我們按訂單向客戶銷售產品，而部分客戶可能取消、更改或延遲訂單。

### 市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，2016年中國IC採購及銷售行業快速增長，並於2017年及2018年維持較高增長水平，原因是下游行業的需求不斷增長。自2014年至2018年，中國的IC採購及銷售行業市場規模從約人民幣3,015億元增至約人民幣6,532億元，年複合增長率約為21.3%。此外，預計中國政府給予的國家政策支持（例如「《中國製造2025》」）將進一步推動中國IC採購及銷售行業的發展。預計中國IC採購及銷售市場規模將於2023年達約人民幣14,059億元，年複合增長率約為16.6%。

弗若斯特沙利文報告指出，中國IC採購及銷售業務高度分散，2017年為電子產品製造商提供設計及銷售服務的公司超過2,200家。根據弗若斯特沙利文報告，2017年中國九大IC採購及銷售市場參與者的市場份額約為2.4%，而同年本集團在中國IC採購及銷售市場所佔市場份額約為0.1%。詳情請參閱本文件「行業概覽－中國IC採購及銷售行業概覽－中國IC採購及銷售行業的競爭格局」。

弗若斯特沙利文報告確定了中國IC採購及銷售行業的若干進入壁壘。新入行者需具備研發能力及行業知識，並須緊跟最新的技術趨勢以確定及提供技術先進的IC產品，從而滿足其客戶需求。IC採購及銷售行業具有成熟穩定的價值鏈，新入行者可能難以與合資格供應商建立關係。新入行者需要充足的營運資金以自國內外IC製造商及供應商採購IC元件。有關詳情請參閱本文件「行業概覽－中國IC採購及銷售行業概覽－中國IC採購及銷售行業的進入壁壘」。

## 概 要

### 重大營運及財務資料

#### 綜合損益及其他全面收益表的節選資料

	截至12月31日止年度			
	2015年 千美元	2016年 千美元	2017年 千美元	2018年 千美元
收入	45,563	36,372	53,806	67,279
毛利	4,042	3,234	6,573	9,405
未計所得稅前利潤	2,756	1,455	3,124	3,550
年內利潤	2,308	1,133	2,523	2,611
年內全面收益總額	2,308	1,133	2,550	2,546

我們的年內利潤從2015財政年度的約2.3百萬美元降至2016財政年度的約1.1百萬美元，主要由於(i)我們的收入減少（詳見本節下文「重大營運及財務資料－按產品類別劃分的收入、銷量及平均單價」）導致我們的毛利從2015財政年度的約4.0百萬美元降至2016財政年度的約3.2百萬美元；及(ii)我們於2016財政年度確認[編纂]開支約[編纂]。

我們的年內利潤於2017財政年度增至約2.5百萬美元，主要由於(i)我們的收入增加（詳見本節下文「重大營運及財務資料－按產品類別劃分的收入、銷量及平均單價」）導致我們的毛利於2017財政年度增至約6.6百萬美元；及(ii)我們的其他收入從2016財政年度的約15,000美元增至2017財政年度的約0.6百萬美元，主要歸因於2017財政年度人民幣兌美元升值導致我們以人民幣計值的有關貿易應收款項的結算及重新換算受到有利影響，從而使我們於2017財政年度確認匯兌收益淨額約0.5百萬美元。

我們的年內利潤於2018財政年度增至約2.6百萬美元，主要由於我們的毛利於2018財政年度增至約9.4百萬美元，而該增加部分由以下各項所抵銷：(i)我們的[編纂]從2017財政年度的約[編纂]增至2018財政年度的約[編纂]；(ii)我們的匯兌收益淨額降至2018財政年度的約3,000美元導致我們的其他收入降至2018財政年度的約89,000美元；及(iii)我們的銷售及分銷開支從2017財政年度的約1.1百萬美元增至2018財政年度的約1.5百萬美元，主要由於我們的銷售及營銷人員總數及月薪增加導致我們的員工成本增加。

為籌備[編纂]，我們於往績記錄期間產生的[編纂]分別為[編纂]。由於[編纂]屬於正常以及慣常營業過程之外的一次性費用，我們已將[編纂]加回至本公司所有人應佔年內利潤當中，以滿足《上市規則》第8.05(1)條的最低利潤要求。

#### 按產品類別劃分的收入、銷量及平均單價

	截至12月31日止年度							
	2015年		2016年		2017年		2018年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
移動設備及智能充電	5,691	12.5	7,770	21.4	20,895	38.8	34,554	51.4
電機控制	7,239	15.9	6,886	18.9	15,595	29.0	16,186	24.1
射頻電源	20,172	44.3	11,709	32.2	7,721	14.3	7,424	11.0
LED照明	10,511	23.1	7,778	21.4	5,702	10.6	6,759	10.0
傳感器及自動控制	1,950	4.2	2,229	6.1	3,893	7.3	2,356	3.5
合計	<u>45,563</u>	<u>100.0</u>	<u>36,372</u>	<u>100.0</u>	<u>53,806</u>	<u>100.0</u>	<u>67,279</u>	<u>100.0</u>

## 概 要

我們的收入從2015財政年度的約45.6百萬美元減至2016財政年度的約36.4百萬美元。有關減少主要由於(i)射頻電源類IC產品的銷售收入減少約8.5百萬美元，主要由於(a)光纖到樓IC產品銷售減少，主要原因是中國從應用光纖到樓過渡到光纖到戶；及(b)天聖華科技有限公司產生的收入減少，該公司主要購買我們的發射機及射頻能量IC產品；及(ii)LED照明類IC產品的銷售收入減少約2.7百萬美元，主要由於LED照明類主要客戶的銷售需求減少，董事認為，該等客戶轉而從我們的中國競爭對手購買更便宜的LED照明IC。

我們的收入於2017財政年度及2018財政年度分別增至約53.8百萬美元及67.3百萬美元，這主要由於(i)移動設備及智能充電類IC產品的銷售收入分別增加約13.1百萬美元及13.7百萬美元，主要由於(a)於2016財政年度起本集團作為Power Integrations及供應商A及於2017財政年度起作為RDA的經非獨家授權分銷商出售IC產品的有利影響；及(b)鑒於我們在業務發展方面的努力及中國物聯網及移動設備的快速發展，手機快速充電器、汽車天線、物聯網通信模塊等應用解決方案的IC產品的銷售需求增加；及(ii)電動控制類IC產品銷售收入分別增加約8.7百萬美元及0.6百萬美元，主要由於(a)於2016財政年度起本集團作為Power Integrations International Ltd.的經非獨家授權分銷商出售IC產品的有利影響；及(b)電機控制類IC產品（主要用於攝影及攝像穩定設備的應用解決方案，及用於電子產品的電機控制）的銷售需求增加，主要原因是客戶滿意我們的IC應用解決方案及VFD在中國電子產品中的運用日漸普及。

有關按產品類別劃分的收入詳情，請參閱本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入」。

	截至12月31日止年度							
	2015年		2016年		2017年		2018年	
	銷量 千件	平均單價 美元/件	銷量 千件	平均單價 美元/件	銷量 千件	平均單價 美元/件	銷量 千件	平均單價 美元/件
移動設備及 智能充電	34,214	0.17	64,845	0.12	168,589	0.12	194,567	0.18
電機控制	11,232	0.64	13,512	0.51	35,002	0.45	35,358	0.46
射頻電源	17,481	1.15	24,891	0.47	38,147	0.20	23,375	0.32
LED照明	35,397	0.30	31,426	0.25	32,289	0.18	72,597	0.09
傳感器及 自動控制	4,247	0.46	6,436	0.35	11,729	0.33	22,898	0.10
合計／整體	<u>102,571</u>	0.44	<u>141,110</u>	0.26	<u>285,756</u>	0.19	<u>348,795</u>	0.19

我們IC產品的整體平均單價呈下降趨勢，從2015財政年度的約0.44美元降至2016財政年度的0.26美元並進一步降至2017財政年度及2018財政年度的約0.19美元，符合(i)我們IC的整體平均單位成本呈下降趨勢；及(ii)中國進口電子IC（不包括記憶IC）平均價格呈下降趨勢（如本文件「行業概覽－中國IC採購及銷售行業概覽－IC價格」所披露），主要由於若干外國IC製造商為獲取市場份額而採取的定價政策及於中國成立的IC無晶圓製造商增加導致IC市場競爭激烈。

此外，我們各產品類別的IC產品平均單價下降主要由於我們的各產品類別IC型號的銷售組合於往績記錄期間發生變動所致，詳情如下：

**移動設備及智能充電：**其平均單價自2015財政年度至2017財政年度下降主要歸因於供應商A IC產品（主要用作移動設備音頻編解碼器的應用解決方案）自2016財政年度

## 概 要

開始銷售，致使銷量自2015財政年度至2017財政年度大幅增加，該產品平均單價相對較低主要由於音頻編解碼器IC通常比我們其他主要類型的移動設備及智能充電類IC產品更便宜。其於2018財政年度的平均單價回升，主要歸因於RDA IC產品自2017財政年度開始銷售，導致銷量急劇增長，該產品平均單價相對較高主要由於我們出售予客戶F及上海移遠通信技術股份有限公司的RDA IC產品主要為物聯網通訊模塊所使用的主要零件，而該等模塊通常比我們其他主要類型的移動設備及智能充電類IC產品價格更高。

電機控制：其平均單價自2015財政年度至2017財政年度下降主要歸因於同期用於電動自行車電機應用解決方案的製造商A IC產品模塊（「**產品A**」）的銷量增加，產品A平均單價相對較低主要由於產品A面向成本導向市場採用更簡潔的功能設計而成，因而通常比我們其他主要類型的電機控制類IC更便宜。

射頻電源：其平均單價自2015財政年度至2017財政年度下降主要歸因於中國從光纖到樓向光纖到戶的應用過渡，導致(i)平均單價相對較低的光纖到戶IC產品自2015財政年度至2017財政年度銷量大增；及(ii)平均單價相對較高的光纖到樓IC產品自2015財政年度至2017財政年度銷量大降，主要由於使用光纖到戶IC的應用解決方案的輸出功率傳輸遠低於光纖到樓IC，導致光纖到戶IC通常比光纖到樓IC更便宜。其平均單價於2018財政年度回升主要歸因於(i)平均單價相對較低的光纖到戶IC產品於2018財政年度的銷量急劇下降；及(ii)平均單價相對較高的光纖到樓IC產品於2018財政年度的銷量相對穩定，導致相較於2017財政年度，射頻電源類IC中光纖到樓IC產品於2018財政年度的銷售比例增大。

LED照明：其平均單價下降主要歸因於(i)用於LED驅動應用解決方案的製造商B LED照明IC產品模塊（「**產品B**」）的銷量自2015財政年度至2016財政年度有所增加，其平均單價相對較低主要由於所設計的產品B比我們中國競爭對手銷售的其他類似中國品牌IC性能更好，同時價格亦有競爭力；(ii)為與其他中國競爭對手競爭，我們LED照明類IC於2016財政年度採取整體價格折扣策略；(iii)自2016財政年度至2018財政年度，供應商E LED照明類IC產品的銷量大增，該等產品的平均單價相對較低，主要由於製造商B（一家荷蘭IC製造商）的LED照明業務於2016財政年度被供應商E（一家中國IC製造商）收購，及中國IC製造商的IC普遍比外國IC製造商的IC更便宜；及(iv)於2018財政年度，供應商D LED照明類IC產品的銷量大增，該等產品的平均單價相對較低主要由於我們出售的供應商D IC產品以SMD LED為主，通常比其他主要類型的LED照明IC產品更便宜。

傳感器及自動控制：其平均單價的下降主要歸因於物聯網模塊中使用的兩種製造商A射頻傳感器IC產品模塊（「**產品C及D**」）於往績記錄期間的銷量持續增加，其平均單價相對較低主要由於(i)行業中用於生產產品C及D的絕緣體硅片製造技術已成熟，因而生產成本較低；及(ii)於2017財政年度，我們可與有關供應商及製造商A協商進一步降低產品C及D的採購單價，以處理彼等為某全球領先手機製造公司（總部在韓國）預留的積壓庫存。

有關於往績記錄期間對按IC產品類別劃分的平均單價波動的討論及分析詳情，請參閱本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入」。



## 概 要

### 按成本性質劃分的銷售成本

	截至12月31日止年度							
	2015年		2016年		2017年		2018年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
材料成本	41,309	99.5	32,950	99.4	46,624	98.7	57,366	99.1
員工成本	257	0.6	200	0.6	378	0.8	428	0.7
運輸及物流成本	-	-	-	-	336	0.7	208	0.4
存貨減值損失撥備／ (撥回)淨額	(45)	(0.1)	(12)	-	(105)	(0.2)	(128)	(0.2)
合計	<u>41,521</u>	<u>100.0</u>	<u>33,138</u>	<u>100.0</u>	<u>47,233</u>	<u>100.0</u>	<u>57,874</u>	<u>100.0</u>

### 按IC產品類型劃分的毛利及毛利率

	截至12月31日止年度							
	2015年		2016年		2017年		2018年	
	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %	毛利 千美元	毛利率 %
移動設備及智能充電	757	13.3	673	8.7	2,119	10.1	4,648	13.5
電機控制	182	2.5	171	2.5	2,121	13.6	2,087	12.9
射頻電源	1,494	7.4	1,283	11.0	1,000	13.0	1,391	18.7
LED照明	1,434	13.6	866	11.1	924	16.2	946	14.0
傳感器及自動控制	175	9.0	241	10.8	409	10.5	333	14.1
合計／整體	<u>4,042</u>	<u>8.9</u>	<u>3,234</u>	<u>8.9</u>	<u>6,573</u>	<u>12.2</u>	<u>9,405</u>	<u>14.0</u>

我們的毛利的波動情況與上述所討論的收入的波動情況基本一致。

我們於2015財政年度及2016財政年度錄得的整體毛利率相對較低，約為8.9%，主要歸因於(i)於2015財政年度及2016財政年度（在收購中國集團公司之前），中國集團公司是我們最大的客戶；及(ii)中國集團公司向我們的最終客戶提供若干銷售、市場營銷及售後服務導致我們向中國集團公司銷售IC產品所產生的毛利率較低（2015財政年度及2016財政年度分別約為8.3%及7.8%）。

我們的整體毛利率從2017財政年度的約12.2%增至2018財政年度的14.0%，主要原因是(i)我們移動設備及智能充電類IC產品的毛利率增加，主要由於用於手機充電器應用解決方案的兩種Power Integrations IC產品型號的銷售於2018財政年度大幅增加，我們就該等產品收取較高的利潤率，因為我們參與了更高層次的設計工作，將該等IC應用於安卓系統手機所使用的全新智能充電器電路系統中；(ii)我們的射頻電源類IC產品的毛利率增加，主要由於我們就製造商B光纖到樓IC產品向客戶收取的利潤率增加，原因是為響應近年來由光纖到樓向光纖到戶轉變的全球趨勢，製造商B減少了光纖到樓IC產品的生產，從而導致製造商B光纖到樓IC產品在市場上的稀缺；及(iii)我們的傳感器及自動控制類IC產品的毛利率增加，主要由於(a)向上述位於中國上海的智能家居照明產品製造商收取的利潤率較低，主要由於其2017財政年度的大宗採購量；及(b)利潤率相對較高的產品C及D的銷量增加，因為我們與有關供應商和製造商A協商以更低的採購單價處理彼等的積壓庫存，該等庫存原本是為一家位於韓國的全球領先手機製

## 概 要

造公司預留，部分被我們LED照明類IC產品的毛利率減少而抵銷，主要由於主要用於SMD LED及COB LED應用解決方案的供應商D LED照明類IC產品的銷售於2018財政年度大幅增加，我們就該產品收取較低的利潤率，主要由於該等燈珠IC類型的應用設計及用途相對簡單。

有關我們的毛利及毛利率的詳情，請參閱本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－毛利及毛利率」。

### 綜合財務狀況表的節選資料

	於12月31日			
	2015年 千美元	2016年 千美元	2017年 千美元	2018年 千美元
非流動資產	393	755	981	1,411
流動資產	16,856	20,350	29,519	32,130
流動負債	9,521	12,158	19,534	20,029
流動資產淨值	7,335	8,192	9,985	12,101
資產淨值	7,728	8,947	10,966	13,512

### 綜合現金流量表的節選資料

	截至12月31日止年度			
	2015年 千美元	2016年 千美元	2017年 千美元	2018年 千美元
經營活動所得現金淨額	2,296	136	1,686	7,432
投資活動所用現金淨額	(376)	(410)	(855)	(823)
融資活動所用現金淨額	(383)	(59)	(1,068)	(5,303)
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	1,537	(333)	(237)	1,306
年初現金及現金等價物	638	2,175	1,842	1,629
外幣匯率變動影響	—	—	24	(61)
年末現金及現金等價物	2,175	1,842	1,629	2,874

2016財政年度現金流出淨額約0.3百萬美元，主要原因是與收購深圳英浩及上海英浩有關的現金流出約0.4百萬美元。2017財政年度現金流出淨額約0.2百萬美元，主要原因是與收購成都飛環有關的現金流出約0.8百萬美元。

### 主要財務比率

	截至12月31日止年度／於12月31日			
	2015年	2016年	2017年	2018年
息税前純利率	6.2%	4.4%	6.6%	6.6%
純利率	5.1%	3.1%	4.7%	3.9%
流動比率	1.8	1.7	1.5	1.6
速動比率	1.3	1.2	1.2	1.3
資本負債比率(附註1)	3.2%	2.4%	39.3%	9.7%
負債與權益比率	不適用	不適用	24.4%	不適用
資產回報率	13.4%	5.4%	8.3%	7.8%
權益回報率	29.9%	12.7%	23.0%	19.3%
利息覆蓋率	36.3	11.0	7.9	5.1

## 概 要

	截至12月31日止年度／於12月31日			
	2015年	2016年	2017年	2018年
非《香港財務報告準則》計量標準：				
經調整息稅前純利率 (附註2)	6.2%	5.6%	7.7%	8.9%
經調整純利率 (附註2)	5.1%	4.3%	5.7%	6.2%
經調整利息覆蓋率 (附註2)	36.3	13.9	9.2	6.9

附註：

- (1) 資本負債比率的計算方式為總債務（即銀行借款）除以總權益。
- (2) 我們在計算經調整息稅前純利率、經調整純利率及經調整利息覆蓋率時排除2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度的[編纂]（分別約為[編纂]）。該等經調整財務比率為非《香港財務報告準則》計量標準，我們呈列該等標準乃由於我們認為該等資料將有助於投資者評估[編纂]對我們純利潤的影響。該等經調整財務比率不包括對我們於往續期間的利潤具有影響的所有項目，因此將該等比率用作分析工具具有重大限制。我們認為排除我們董事認為與我們的經營表現無關的一次性[編纂]，配合相應《香港財務報告準則》計量標準呈列非《香港財務報告準則》計量標準可向投資者提供與我們的財務及業務趨勢及經營業績相關的有用資料。我們亦認為，該等非《香港財務報告準則》計量標準對於評估本集團的經營表現而言屬合適。

### 非《香港財務報告準則》計量標準

下表載列了按照《香港財務報告準則》呈列的年度利潤與用於計算經調整息稅前純利率、經調整純利率及經調整利息覆蓋率的非《香港財務報告準則》經調整年度利潤及非《香港財務報告準則》經調整年度息稅前利潤的對賬：

	截至12月31日止年度			
	2015年 千美元	2016年 千美元	2017年 千美元	2018年 千美元
年度利潤	2,308	1,133	2,523	2,611
經調整：				
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
非《香港財務報告準則》 經調整年度利潤	<u>2,308</u>	<u>1,563</u>	<u>3,084</u>	<u>4,154</u>
加：融資成本	78	146	451	864
加：所得稅開支	448	322	601	939
非《香港財務報告準則》 經調整年度息稅前利潤	<u>2,834</u>	<u>2,031</u>	<u>4,136</u>	<u>5,957</u>

### 所得款項用途

假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]（即指示性[編纂]的中間價），以及[編纂]未獲行使，我們估計應收[編纂]所得款項淨額約為[編纂]（扣除[編纂]費用、佣金以及[編纂]估計費用）。我們擬按下列方式運用該等所得款項淨額：

[編纂]

---

## 概 要

---

### [編纂]

詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」。

### [編纂]的理由及益處

董事認為[編纂]將為本集團帶來下列益處：

- 我們計劃擴大經營以應對窄帶物聯網在中國大規模擴張等巨大商機。具體而言，於2018年11月，我們與一名新客戶（為中國一家領先移動運營商的一家附屬公司）訂立協議，向該客戶提供26.0百萬件由RDA製造的IC產品（將用於物聯網相關產品），為期兩年，最高合約金額約為人民幣137.0百萬元（相當於約20.3百萬美元）。我們的計劃擴張要求我們保持足夠的財務資源。董事認為，我們目前的現金及現金等價物以及銀行融資水平僅能支持我們現有規模下的運營，但不足以支持我們的擴張計劃。董事認為，[編纂]所得款項淨額將為我們提供財務資源，以實施我們的擴張計劃並把握新的商機；
- 擴大本集團的股東基礎、增強資本基礎並為我們提供可持續的融資平台，以便在將來透過發行股票或債券來進一步籌集資本；
- 促進我們業務策略的實施並改善我們的現金流量狀況，從而提升我們的營運能力；
- 提升本集團形象，全面增進我們在半導體市場以及技術硬件行業的認知度與聲譽，以及在供應商及客戶與我們開展業務時向其提供更多保證；
- 提升本集團員工士氣和信心，從而增進我們吸引、招募、挽留以及激勵經驗豐富與合資格員工的能力；及
- 令我們可向員工提供與公司業績相對應的股權激勵計劃（如購股權計劃）。

### [編纂]統計數據

[編纂]

---

## 概 要

---

### [編纂]

#### 股息及可供分派儲備

我們於往績記錄期間向當時股東宣派的股息分別為零、零、約3.5百萬美元及零。上述3.5百萬美元的股息（為中期股息）由本公司宣派予林先生及卿太太，並透過應收／（應付）關聯方款項結清。在往績記錄期間之後以及直至最後可行日期，本集團概無提議及宣派股息。本公司當前並無任何既定的派息比率。倘利潤可作股息分派，則該利潤將不會用於再投資我們的業務營運。我們未必會參考過往的股息分派記錄或以其為基準釐定日後或會宣派或派付的股息水平。我們無法保證日後能夠支付股息或日後支付股息的時間。

股息金額（如有）取決於經營業績、現金流量、財務狀況、對我們支付股息的法定與監管限制、未來前景以及董事認為相關的其他因素。股東有權根據繳足或入賬列作繳足的股份金額按比例取得股息。董事將酌情決定股息的宣派、派付及金額。在相關法律的許可下，股息僅可自我們可供分派的儲備中派付。

本公司乃於開曼群島註冊成立的投資控股公司。根據本公司章程細則，股息可自本公司的已變現或未變現利潤或自任何劃撥自利潤而董事認為不再需要的儲備中宣派及支付。經普通決議案批准後，股息亦可自股份溢價賬或開曼群島《公司法》就此授權使用的任何其他基金或賬目中宣派及支付。除約1.5百萬美元可能作為股息進行宣派的股份溢價外，於2018年12月31日，本公司並無任何其他用於分配的可供分派儲備，原因是本公司並無任何保留利潤。倘本公司收到其附屬公司宣派的股息，則本公司將可自保留利潤中宣派及分配股息。

#### 股東資料

於最後可行日期，P.Grand及Kingtech分別持有本公司已發行股本90%及10%的權益。緊隨[編纂]及[編纂]完成後，並無計及因根據[編纂]或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份，P.Grand及Kingtech將分別直接持有本公司已發行股本總額的約[編纂]及[編纂]。P.Grand由林先生全資擁有，而Kingtech由卿太太全資擁有。林先生、卿先生及卿太太透過確認契據確認，彼等自2011年起一直合作共同管理及控制香港集團公司及中國集團公司的業務，且已就並將繼續就本集團的管

## 概 要

理及運營（包括但不限於發展策略、業務規劃、年度預算、投資計劃及人力資源）以股東或董事（如適用）身份共同作出重大決策。鑒於以上所述，就《上市規則》而言，林先生、卿先生、卿太太、P.Grand及Kingtech被視為一組控股股東。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」。

### [編纂]

總估計[編纂]主要包括已付或應付專業方的費用、[編纂]費用和佣金，估計達到約[編纂]（根據每股[編纂]的指示性[編纂]的中間價計算）。在估計[編纂]的估計總金額中，約[編纂]預計將作為[編纂]後的權益扣除列賬。剩餘約[編纂]預計將計入損益，其中已有約[編纂]於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度在損益中分別確認。

### 近期發展

於往績記錄期間後及直至最後可行日期，我們的業務模式、收入及成本結構並無任何變動。

於2017年11月，我們的IC製造供應商RDA向我們引薦了一名新潛在客戶，該客戶為中國一家領先移動運營商的附屬公司。經RDA介紹後，我們與RDA聯繫該潛在客戶，探討有關RDA IC於中國物聯網應用方面的商機。於2018年11月，我們與該新客戶訂立了一項協議，以向該客戶提供26.0百萬件由RDA製造的IC，協議為期兩年，最高合約金額約為人民幣137.0百萬元（相當於約20.3百萬美元）。我們向該客戶供應的IC將用於物聯網相關產品。於2018年11月至2019年2月期間，我們與該客戶進行了測試及試點銷售，於該階段，我們與該客戶合作對IC的應用進行了調整，以使有關IC更好地適用於其物聯網相關產品。於2019年3月，在測試及試點銷售階段成熟後，該客戶開始大幅增加其對IC的採購量。截至2019年5月31日，我們根據該協議產生了約1.0百萬美元的收入。

2018年5月，美國政府指控中國多年來存在不公平貿易慣例，包括盜竊美國知識產權，導致美國每年產生約3,800億美元的貿易赤字。自此，美國施加了幾輪關稅，導致美國對2,500億美元的中國商品徵收25%的稅項。兩國之間的緊張局勢加劇，若中美未能達成任何協議以解決相關問題，則兩國之間貿易限制的範圍及規模可能會升級。美國方面表明，若兩國未能成功協商，則其準備另外對3,000億美元的中國產品加徵至25%的報復性關稅。至今為止，中國對美國1,100億美元的進口商品徵收關稅以進行報復，主要針對農業及動物產品，但是美國製造的若干半導體亦將被徵收達25%的關稅。

據我們的中國法律顧問所告知，中國海關僅將對原產地為美國的半導體徵收進口關稅。據我們的董事所知，本集團於往績記錄期間所採購的半導體或IC均非美國製造。因此，至今為止上述中國進口關稅並不適用於本集團。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國於2018年進口價值約3,130億美元的半導體。於2018年，國內IC供應商僅滿足了中國年需求的4.9%，剩餘95.1%的年需求則由其他國家及地區的IC供應商滿足，其中來自台灣、韓國、馬來西亞、日本及美國的進口額分別約佔2018年中國半導體進口總額的31.2%、26.3%、8.2%、5.0%及3.8%。

## 概 要

於2019年5月，美國出於國家安全原因將業務遍及全球的領先中國電信集團列入黑名單，禁止其購買美國技術及使用美國軟件，據報道，美國政府正考慮對從事閉路電視製造的若干其他中國電子公司施加類似禁令。於往績記錄期間，被美國列入黑名單的領先中國電信集團中並無我們的任何客戶，且據董事所知，我們的主要客戶並未提供自我們採購IC或其應用解決方案由我們提供的有關電信集團。

中美貿易戰爭以及美國政府對領先中國電信集團頒佈的禁令導致中國中央政府致力於透過支持國內半導體新創公司及研發縮小半導體技術差距，以在國家的製造供應鏈所用IC方面自給自足。於往績記錄期間，我們自國內IC供應商的採購額佔比逐漸增加。具體而言，於往績記錄期間，我們自國內IC供應商（包括RDA及供應商A）的採購額分別佔本集團總採購額的零、約3.4%、約13.2%及約25.5%，我們分別自此取得零、約1.1百萬美元、約6.7百萬美元及約15.7百萬美元的收入（分別佔我們總收入的零、約3.0%、約12.5%及約23.3%）。

於往績記錄期間，我們的兩名供應商（即Power Integrations及供應商D）均為美國公司。據該兩名供應商確認，彼等供應予我們的IC乃於中國、泰國、馬來西亞或菲律賓而非於美國製造。由於中國徵收的關稅取決於主體產品的原產國而非相關交易貨幣，因此，將我們自及預期自上述兩名供應商採購的IC、或我們以美元採購或將採購的IC進口至中國將無須繳納中國近期徵收的關稅。董事確認，中美貿易戰爭並無對本集團於往績記錄期間之後及直至最後可行日期的業務產生任何負面影響。儘管無法保證中美貿易戰爭會如何發展，但董事認為當前的中美貿易戰爭不會對本集團的前景產生重大不利影響。據董事所深知及確信，由於供應予我們及即將供應予我們的IC並非／不會於美國製造，因此，隨著中美貿易糾紛的發展，預期本集團於未來幾個月自供應商（包括涉及中美海關的美國公司）採購IC產品將不存在任何重大困難。有關中美貿易戰爭相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的行業有關的風險－我們的業務、財務狀況及經營業績可能受國際政策及國際經濟制裁的重大不利影響」。

於往績記錄期間，我們的產品僅銷售及交付予香港及中國客戶。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無向美國銷售IC產品，且就董事所知，我們的客戶隨後亦無向美國銷售我們的任何IC產品。董事確認，中美貿易戰並無對我們的銷售業績造成重大影響。

董事確認，於往績記錄期間之後及直至文件日期，我們的業務經營（包括我們的收益、銷量及平均銷售價格）及開展經營的業務環境並無發生任何重大不利變動。儘管如此，我們目前預計2019年的財務業績將受到於綜合損益及其他全面收益表中已確認及將確認為開支的非經常性[編纂]的不利影響。有關[編纂]的更多詳情，請參閱本文件「財務資料－[編纂]」。

### 不合規

於往績記錄期間，本集團未能根據《稅務條例》第51(1)條於規定時限內提交2015/16評稅年度的利得稅報稅表。詳情請參閱本文件「業務－不合規」。