
業 務

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。我們的業務專注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。

IC是一組具有特定功能並具有廣泛應用的電路。然而，如果沒有合適的硬件及軟件支持，IC本身無法獨立運作。我們根據客戶的要求或規格提供硬件設計及制定物料清單（包括所需IC的具體品牌及零件），我們亦於需要時設計合適的軟件。我們將上述各項打包成定制化參考設計並寄發予客戶，客戶會根據我們的定制化參考設計自行組裝其產品的相關零件。

我們的收入來自就我們轉售IC予客戶的成本及我們提供的增值服務的增值。我們不單獨對我們提供的增值服務收取費用。

我們的業務側重於消費類和工業產品領域，並且專注於以下五大類別：(i)移動設備及智能充電；(ii)電機控制；(iii)射頻電源；(iv)LED照明；及(v)傳感器及自動控制。更多詳情請參閱本節「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，我們營運附屬公司包括香港集團公司及中國集團公司。我們透過香港集團公司及中國集團公司開展業務，由此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，中國集團公司則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。

本集團總部位於香港，主要負責我們向供應商採購商品及與供應商進行一線溝通的大部分事務。我們的香港辦事處亦負責（其中包括）本集團的管理、財務、行政及倉儲職能。我們位於深圳、成都及上海的中國辦事處主要負責銷售事務及與我們的客戶進行一線溝通。

業 務

我們的客戶通常是中國消費類和工業產品領域的製造商。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（即每一至三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，除中國集團公司及客戶C於2015財政年度及2016財政年度各年均屬我們五大客戶外，我們剩餘的五大客戶均為消費類或工業產品的製造商。於往績記錄期間，我們分別錄得收入約45.6百萬美元、36.4百萬美元、53.8百萬美元及67.3百萬美元。

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。詳情請參閱本節「採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」及「採購及供應商－現金流量差異」。我們的供應商為IC製造供應商或IC分銷供應商。我們的大部分IC製造供應商為專業生產各類IC用於特定行業的知名製造商。於2015財政年度、2016財政年度及2018財政年度各年，我們的五大供應商中有兩家為IC製造商，而同期的其餘三家供應商則為IC分銷供應商。於2017財政年度，我們的五大供應商中有三家為IC製造商，兩家為IC分銷供應商。於往績記錄期間，我們向供應商購買產品的成本總額分別約為42.0百萬美元、33.5百萬美元、46.0百萬美元及57.3百萬美元。

我們計劃通過以下方式擴大經營：(i)與我們現有及新供應商尋求及建立進一步的授權分銷關係；(ii)進一步開發我們的尖端產品類別（如移動設備及智能充電、電機控制以及傳感器及自動控制）；(iii)加強我們的設計研發能力；及(iv)擴充團隊及招聘更多專業員工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（為中國一家領先的移動運營商的附屬公司）訂立一項為期兩年，最高合約金額約為人民幣137.0百萬元（相當於20.3百萬美元）的協議，向該客戶提供26.0百萬件由RDA製造的IC（將用於物聯網相關產品）。有關我們業務目標及策略的詳情，請參閱本節「我們的業務策略」。由於(i)於收取客戶貿易應收款項前，我們通常需要向供應商結清我們的貿易應付款項（包括銷貨折讓安排及非銷貨折讓安排項下我們採購IC的款項）；及(ii)我們需就銷貨折讓安排項下的IC採購向供應商結清採購回扣款項（該款項僅以貸記單的形式作為回扣（於出售該等根據銷貨折讓安排採購的IC後）），以抵銷隨後向相同供應商作出的採購，故於我們業務營運中的銷貨折讓安排項下及非銷貨折讓安排項下，我們均面臨現金流量差異。於2018財政年度，我們銷貨折讓安排項下的採購產生的現金流量差異約為4.9百萬美元，非銷貨折讓安排項下的採購產生的現金流量差異約為9.8百萬美元。由於我們整體業務擴張，董事預計，銷貨折讓安排項下與非銷貨折讓安排項下採購所產生的現金流量差異總額將顯著增加。

業 務

我們的競爭優勢

我們認為，我們的成功和未來前景主要受到以下競爭優勢相結合的推動：

我們為主要IC製造供應商的非獨家授權分銷商

於最後可行日期，我們已與六名IC製造供應商建立正式關係，作為其非獨家授權分銷商，其中大多數供應商為專營用於特殊領域的IC的知名製造商，部分供應商為我們於往績記錄期間的五大供應商。我們認為，我們作為該等供應商之授權分銷商的身份印證了我們的技術能力、所提供服務的質量以及我們在業內的聲譽和商譽。

我們認為，大多數IC製造商（尤其是國際知名的IC製造商）於選擇授權分銷商時有嚴格要求。授權分銷身份會隨之帶來若干好處，例如，我們享有特權接受我們的供應商就其最新產品提供的第一手定期培訓，這有助於我們提高對供應商IC產品的熟悉程度及了解，從而增強我們為客戶提供IC應用解決方案的能力。作為授權分銷商，我們亦從IC製造供應商所作的更多客戶轉介中受益。於往績記錄期間，我們從IC製造供應商處獲得客戶轉介。我們認為，大多數IC製造商只有在認為適當及適宜的情況下才會將其客戶轉介給其授權分銷商，這是市場慣例。我們認為，這會令我們的客戶感到安全和安心，讓他們知道自己正在與獲得IC製造商正式批准的實體進行交易。此外，我們作為授權分銷商或增值轉售商的身份為我們提供了一個可向我們的供應商傳達反饋資訊的官方渠道，而作為大型企業實體且業務遍及全球的供應商通常因距離太遠而無法觸達終端客戶。我們認為，我們的供應商能夠從此類反饋中受益，並能有效地開發滿足客戶需求的下一代產品。我們認為這種良性循環有助於進一步加強我們與供應商之間的關係。

我們提供IC應用解決方案及增值服務，以滿足客戶的具體需求

我們採購並向客戶銷售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。憑藉我們豐富的專業知識及各類業務知識，我們向客戶提供增值服務，包括概念諮詢、技術可行性研究及售後支持。

業 務

董事認為，我們對客戶要求的固有了解以及我們對供應商的IC產品的熟悉程度，使我們能夠協助客戶選擇最適合其應用的IC及技術。我們認為，我們透過IC供應商的直接培訓獲得的對供應商產品的深入了解有助於我們提供真正的增值服務，例如能夠向客戶說明特定產品的性狀特徵，以及在生產過程中需要注意的某些問題。我們認為客戶會重視我們在提供滿足其需求並幫助彼等降低產品製造成本及縮短設計時間和工作量的IC應用解決方案及增值服務方面的能力。

作為我們致力於提供增值服務的一部分，我們亦向客戶提供售後現場支持，以確保我們的IC應用解決方案能有效地發揮客戶終端產品的特定功能和特性。董事認為，我們提供與最合適的IC綁定的IC應用解決方案的能力，以及我們向客戶提供的增值服務，令我們從競爭對手中脫穎而出。我們認為，我們提供IC應用解決方案及增值售後服務能使我們的客戶最大程度地發揮其終端產品的功能。

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

董事認為，我們就在我們IC製造供應商的IC產品路線圖發表意見方面發揮著重要作用。產品路線圖乃製造商計劃用於開發其IC產品的策略。在向客戶構思和提供IC應用解決方案的過程中，我們會收集客戶對我們的應用解決方案和IC提供的詳細反饋。我們會記錄IC的局限性、缺陷和不足之處，並確保將該等反饋和意見傳達給IC製造供應商。董事認為，我們團隊的技術專長，以及我們對供應商的IC產品及其能力的深入了解，令我們得以向IC製造供應商提供有針對性、有技術含量及有建設性的反饋意見。

我們的IC製造供應商會將（其中包括）我們的反饋和建議納入考慮，並且在適當的情況下，會透過修改或改進IC中的某些技術規格及功能而將其整合到下一代IC產品中。我們認為，這一過程有助於我們的IC製造供應商日漸製造出更專注於滿足客戶及市場需求的IC。我們認為，該等具備經修改或改進功能的下一代IC的可用性使我們能夠為我們的客戶提供更有針對性的增強型IC應用解決方案。我們認為這也有利於我們的客戶獲得更貼近其需求和規格的IC。我們認為該等客戶更有可能再次向我們購買更多IC，從而為我們的供應商帶來更多銷售額並實現良性循環。

業 務

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

工業電子行業一日千里，產品不斷推陳出新並被新的型號及／或新的技術所替代。為了能從競爭中脫穎而出，我們力求為客戶提供快速及技術先進的服務。為了掌握市場脈搏和及時了解最新趨勢，我們採納以市場為導向的經營方式及專注於應用開發的反應靈活的業務模式。我們定期與供應商會面以了解其最新的產品。我們亦定期與客戶會面以了解最新的市場需求，並且定期與供應商展開討論以了解所提供的最新技術。我們認為，與供應商及客戶展開密切合作有助於我們預測市場趨勢，從而促進供應商、客戶及本集團的共同發展及利益。

我們的設計研發職能透過我們不同團隊之間的密切合作以小組工作的方式執行。我們擁有自己的內部設計研發團隊。於最後可行日期，我們的設計研發團隊由14名應用工程師（包括領導我們研發職能的林先生及麥先生）組成，每名工程師或擁有大學學位或畢業於大專院校工程、計算機科學或相關專業。我們的設計研發團隊由林先生監督並由我們的執行董事麥先生領導，他們兩人均擁有逾16年的相關行業經驗。

董事認為，我們的設計研發團隊在我們彌合供應商產品與客戶終端產品需求之間功能差異中發揮著重要作用。我們的設計研發團隊與我們的銷售及營銷團隊展開密切合作以了解客戶的具體需求，並利用我們對供應商產品及其最新產品及技術更新的深入了解。

於往績記錄期間，我們的若干IC製造供應商已向我們轉介客戶。我們認為該等轉介事宜將於未來繼續進行。此外，我們認為，透過將我們供應商的產品整合到我們為客戶的終端產品定制的IC應用解決方案中，我們可以一舉兩得，即促進我們的供應商滿足客戶的需求，也為他們開發其自身通常無法提供的分銷渠道。

我們認為，透過與我們的供應商保持緊密的關係，我們能夠預測未來的市場趨勢及週期，並獲得最新的產品及技術資訊。我們認為我們能夠利用該等市場情報並協助我們的供應商及客戶確定特定產品或業務類別的可行性，我們認為這是對我們的供應商及客戶均有價值的產品路線圖資訊。

業 務

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

我們認為我們的管理團隊成員對我們持續取得成功而言至關重要。我們的管理團隊由擁有向客戶交付IC應用解決方案服務所需經驗、專業知識及專業技能的成員組成。我們認為，透過積極參與本集團的日常運作，我們的管理團隊已深入了解技術及工業市場，而這是我們取得成功的關鍵因素之一。

本集團的行政管理團隊由我們的主席、行政總裁兼執行董事林先生領導，其在半導體行業擁有逾22年經驗，負責監督整體管理及戰略規劃、為本集團提供指導及制定業務方向，以及根據IC及半導體行業的最新市場趨勢對我們的研發部門進行戰略評估及研究指導。我們的執行董事卿先生擁有逾17年的相關行業經驗，負責本集團的整體營銷活動，包括與電子及工業製造商進行聯絡及向我們的客戶推廣供應商的最新電子產品。執行董事麥先生擁有逾16年的相關行業經驗，負責領導本集團的設計研發職能。此外，我們高級管理層的大多數成員均從事半導體行業逾14年之久，並且在我們業務的各個關鍵方面（包括銷售及營銷以及行政管理）均擁有豐富的經驗。我們認為，在我們管理層高瞻遠矚的領導下，本集團的收入和市場份額將會繼續增長，且我們的業務將會繼續蓬勃發展。詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」。

我們的業務策略

我們的目標是透過擴大市場份額及加強我們服務的質量鞏固我們在IC應用解決方案行業的市場地位。我們認為這將為我們的業務帶來持續增長，並為本集團股東創造長期價值。

本集團計劃透過以下主要業務策略實現上述目標：

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

我們的供應商為IC製造商或IC分銷商。於最後可行日期，我們為六家IC製造供應商的非獨家授權分銷商及一家IC製造商的增值轉售商。於往績記錄期間，我們的五大供應商中有兩家為IC製造商。

業 務

我們認為，大多數IC製造商於選擇授權分銷商時有嚴格要求。我們認為，授權經銷身份是對我們價值和能力的認可，且有關身份還會隨之帶來頗受授權分銷商重視的明顯優勢，即客戶轉介。IC製造商可能會不時向其授權分銷商轉介最終客戶，而IC製造商所作的此類轉介僅限於其授權分銷商，這是一項眾所周知的行業慣例。我們認為，IC製造商作出的該等轉介體現了其對授權分銷商的價值及能力（尤其是提供滿足客戶需求的IC應用解決方案的能力）的認可和信任。此外，知名品牌的授權分銷商還享有提高行業知名度及形象的利益，而董事認為這對新業務的崛起具有積極的影響。詳情請參閱本節「我們的競爭優勢－我們為主要IC製造供應商的非獨家授權分銷商」。

董事確認，於往績記錄期間，我們收到不少於六名供應商的邀請，以成為其非獨家授權分銷商。我們認為這證明了供應商對我們的信任以及他們對我們提供滿足客戶需求的IC應用解決方案的增值服務感到滿意。董事認為，由於我們能夠同時提供分銷和定制化IC應用解決方案服務，因此我們的IC製造商希望聘請我們擔任其非獨家授權分銷商。

我們認為，成為授權分銷商將有助於我們擴大客戶基礎，而這將對我們的營業額、收入來源及經營業績產生積極影響。於往績記錄期間，我們從IC製造供應商處獲得客戶轉介。於往績記錄期間，我們自IC製造供應商向我們所轉介客戶產生的收入分別約為2.9百萬美元、3.9百萬美元、7.3百萬美元及14.6百萬美元，分別約佔我們總收入的6.3%、10.6%、13.6%及21.7%。於往績記錄期間後，我們預計將與一家IC製造商（迄今為止，我們一直透過其授權分銷商購買其IC）訂立正式的分銷協議。我們計劃尋求更多機會來擔任更多IC製造商的授權分銷商。

擴大我們在快速增長的新興市場中的經營

我們的主要業務策略之一是專注於快速增長的新興市場，並利用該市場中的高速增长機會帶來的利潤率。於往績記錄期間，我們專注於五大類別，而該等類別大致分為：(i)移動設備及智能充電；(ii)電機控制；(iii)射頻電源；(iv) LED照明；及(v)傳感器及自動控制。董事認為，我們將重點關注具有較高增長潛力的以下三類：

移動設備及智能充電

於往績記錄期間，我們銷售移動設備及智能充電類別中的IC所得收入分別約為5.7百萬美元、7.8百萬美元、20.9百萬美元及34.6百萬美元，分別約佔我們總收入的12.5%、21.4%、38.8%及51.4%。

業 務

窄帶物聯網為一項基於標準的低功耗廣域技術，適用於各種物聯網設備及服務，能夠使該等設備及服務之間進行高效連接，並實現（其中包括）功率效率及更長電池壽命、更強穩定性、更廣泛覆蓋以及更大規模部署及更多連接。窄帶物聯網有多種應用，包括(i)智能城市基礎設施（如遠程抄表、遙控路燈、環境及天氣監控以及橋樑、垃圾桶及廣告牌監控服務等）；(ii)運輸及物流應用（如停車監控、道路信號控制、數字巴士站、智能自行車、貨物跟蹤及倉庫管理）；(iii)智能建築及智能家居應用（如電梯控制、空調控制、水箱控制及智能電器）；及(iv)可穿戴設備（如位置服務、寵物相機及特定人群管理）。根據弗若斯特沙利文報告，隨著窄帶物聯網的近期發展，中國政府計劃於2020年之前在中國建造1.5百萬座基站以支持超過600百萬的窄帶物聯網連接，且作為回應，中國兩家領先的移動運營商已推出大量窄帶物聯網網絡以實現全國覆蓋。因此，中國窄帶物聯網連接的數量預計將大幅增加，且市場上預計將出現越來越多的窄帶物聯網產品，促使IC的需求進一步增加。

為抓住中國窄帶物聯網大規模擴張的商機，於2018年11月，我們與一名新客戶（其為中國一家領先移動運營商的附屬公司）訂立一份協議，向該客戶提供26.0百萬個由RDA製造的IC，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）。該等約為人民幣137.0百萬元的合約金額乃基於我們與該客戶協商過程中一致達成的採購預測而釐定，為我們於上述兩年期間可能從該客戶獲取的最高銷售額。於我們與該客戶達成協議後，為管理我們的存貨水平及維持充足的庫存以滿足該客戶需求，我們一直不時與該客戶就（其中包括）其目前及預計的需求進行持續討論。鑒於採購預測及我們與該客戶的持續討論，我們認為，於上述兩年期間實現該筆最高交易金額為本集團與該客戶共同的目標。我們向該客戶提供的IC（銷貨折讓安排項下我們已並將自RDA採購）將被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完成後，該客戶開始大幅增加其向我們採購IC的數量。直至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。

此外，我們將繼續開發智能充電類IC及應用解決方案。無線充電為一種在移動設備上充電的便捷方式，因為其消除了對電纜的需求。根據弗若斯特沙利文報告，無線充電業預計於不久的將來出現兩個重大進展。

業 務

無線智能充電行業的首次發展為充電速度的提升。目前，領先安卓移動設備的無線充電功率約為15瓦，而其領先競爭對手的設備充電功率則約為7.5瓦。根據弗若斯特沙利文報告，無線充電設備製造商已開發新的無線技術，無線充電功率為40瓦，較現有無線充電速度快兩倍。由於充電速度更快意味著使用移動設備可實現更多自由，董事認為，於往後幾年，製造商將可能提高其移動設備無線充電速度的能力，因而對該等智能無線充電產品的需求將增加。

無線智能充電行業的第二次發展為能夠通過空氣或無須連接充電器遠距離為設備充電。空氣或遠距離充電使用射頻技術，將發射器的能量傳送至配有相應接收器的設備。遠距離移動設備自由充電將極大地提高移動設備的移動性及用戶滿意度。

我們認為，憑藉我們於移動設備及智能充電類別的經驗及專業知識，我們將能夠開發及向客戶提供IC及該等前沿類別的有效應用解決方案。

電機控制

於往績記錄期間，我們銷售電機控制類別中的IC所得收入分別約為7.2百萬美元、6.9百萬美元、15.6百萬美元及16.2百萬美元，分別約佔我們總收入的15.9%、18.9%、29.0%及24.1%。

根據弗若斯特沙利文報告，節能電機的使用將愈加普遍。電機的應用極其多樣化。電機用於汽車的多個方面（如為電動汽車的行駛提供動力、驅動擋風玻璃雨刮器、助力電力轉向、調整汽車座椅的位置）、家用電器（如電風扇、空調系統、洗衣機桶、吸塵器）及工業設備（如機器人、鑽孔機以及其他機器及設備）。隨著生活水平的普遍提高，客戶及終端用戶開始要求所帶電機體積更小、噪音更小及更高效的產品。預期該等要求將擴大對BLDC電機（一種沒有電刷的直流電機）等產品的需求，從而預期將會推動電機控制類IC的銷售。根據弗若斯特沙利文報告，2014年至2018年，單BLDC電機（一種沒有電刷的直流電機）的市場規模從約人民幣167億元增至約人民幣351億元，年複合增長率約為20.4%，預計將以約15.0%的年複合增長率增至2023年的約人民幣705億元。

電機控制類別的主要工作重點是提供VFD（控制電機的速度及扭矩）所用IC的應用解決方案。詳情請參閱本節「我們的產品及服務－電機控制」。董事認為電機控制產品於中國市場的增長潛力較大。

我們計劃憑藉於該類別的豐富經驗，繼續開發電機控制類IC的應用及專注提供節能應用解決方案。

業 務

傳感器及自動控制

於往績記錄期間，我們銷售傳感器及自動控制類別中的IC所得收入分別約為2.0百萬美元、2.2百萬美元、3.9百萬美元及2.4百萬美元，分別約佔我們總收入的4.2%、6.1%、7.3%及3.5%。

物聯網（簡稱IoT）是指嵌入了電子產品、軟件、傳感器及網絡連接以使該等「事物」能夠連接及交換數據和資訊的物理設備、車輛、家用電器及其他物品的網絡。隨著互聯網的發展及wifi的日益普及，物聯網（即將任何設備與互聯網連接的概念）將成爲一種巨大的全球性現象。預計到2020年前將有超過300億台互聯設備。

物聯網的最前沿及核心部分即是傳感器進行感知、分析、數據傳輸及執行的關鍵功能所發揮的作用。傳感器是檢測環境中的事件或變化並發送待處理的資訊及數據的IC。傳感器可檢測力量、溫度、環境大氣及空氣中的微粒、聲音、光線、電流、磁場等，並且擁有無窮無盡的應用。更多詳情請參閱本文件的「行業概覽」。根據弗若斯特沙利文報告，中國傳感器技術市場受到物聯網行業快速發展的驅動並受到中國政府頒佈的支持政策的推動，市場規模於2014年至2018年間從約人民幣1,065億元增長至約人民幣2,211億元，年複合增長率約為20.0%，並預計2023年將達到約人民幣4,769億元，年複合增長率約為16.6%。

董事認為，在可預見的物聯網革命中，傳感器及自動控制類別存在巨大潛力。根據弗若斯特沙利文報告，2016年，全球20家頂級IC製造商中有15家將其業務重點放在生產傳感器IC上。我們計劃善用這一呈指數增長的行業，例如(i)開發用於氣體和空氣質量傳感器的應用，該等傳感器將應用於及納入個人移動設備，如智能手機和智能手錶，以檢測微粒及空氣污染情況；(ii)開發將應用於及納入智能照明系統所用傳感器中的應用，以檢測建築物內一氧化碳及二氧化碳的含量水平。

此外，於往績記錄期間之後，我們一直在探索與製造商A的潛在合作機會，以研發用於無電池無鑰匙門鎖的NFC智能鎖解決方案，可(i)通過控制智能手機解鎖；(ii)在解鎖過程中通過NFC技術將電能從智能手機傳輸到門鎖；及(iii)共享數字密鑰。我們即將最終確定合作安排的條款，並預計於2019年7月與製造商A訂立具約束力的協議。根據弗若斯特沙利文報告，實體鑰匙極容易放錯地方或甚至被偷，用無鑰匙鎖具是實體鑰匙的替代選擇，因此，無鑰匙鎖具憑藉其高度的方便性、效率、可靠性及安全性已日漸普及。然而，儘管大部分最新無鑰匙門鎖被設計為每次使用僅需極少的電池電量，但類似於其他電池供電設備，電池的電量會隨時間流逝開始下降，最終導致電

業 務

池失效。根據弗若斯特沙利文報告，市場上僅有少數幾款無電池無鑰匙門鎖。董事認為，開發用於無電池無鑰匙門鎖以應對電池失效問題的NFC智能鎖解決方案及啟用數字密鑰共享，會帶給我們巨大商機。

此外，我們計劃投入更多資源及增強我們的研發能力，並透過購買用於校準傳感器的檢測設備來提高我們的設計能力。詳情請參閱本節「我們的業務策略－加強經營及設計研發能力」。我們致力於投入資源及提高我們在傳感器及自動控制類別的能力，以便充分利用物聯網及無電池應用解決方案帶來的巨大潛在發展前景。

加強經營及設計研發能力

我們的客戶主要位於華東、華南、華西及中國福建地區，且我們的經營基地戰略性設於上海、深圳及成都，以服務該等各自地理區域的客戶。根據弗若斯特沙利文報告，深圳尤其被視為中國的主要科技中心。憑藉強勁的經濟、大量的人才及科技資源，董事認為，深圳將成為部分全世界最大的技術及電子製造公司的所在地。為抓住該機遇並充分利用華南地區的技術資源，我們計劃於深圳辦事處配備一間新的實驗室。我們擬為新深圳實驗室及現有上海實驗室配備測試及研發設備，如傳感器校準及檢測設備。董事認為該等新型實驗設備將增強我們的不同業務類別的設計研發能力。鑒於深圳交通便利且毗鄰香港，董事認為於深圳設立一個用於與供應商合作並向供應商及客戶展示IC應用解決方案的大規模實驗室具有戰略優勢。

有關我們現有實驗室的詳情，請參閱本節「設計與研發」。

擴充團隊及招聘更多專業員工

作為增值轉售商，我們極重視專業員工。於最後可行日期，我們的設計研發團隊由14名應用工程師（包括領導我們研發職能的林先生及麥先生）組成，每名工程師或擁有大學學位或畢業於大專院校工程、計算機科學或相關專業。我們的銷售及營銷團隊成員大多數亦擁有相關技術背景以與客戶及供應商進行有效溝通。

為應對我們的業務擴張計劃以及提高我們的設計研發能力，我們計劃招聘更多應用工程師、銷售及營銷人員及行政人員。詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」。

業 務

收購中國集團公司

自2011年起，香港集團公司及中國集團公司一直在林先生、卿先生及卿太太的共同領導及管理下，根據其各自特有的優勢及資源運營，且香港集團公司及中國集團公司之間責任分配明確。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，而中國集團公司則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。為促進香港集團公司及中國集團公司整合為一家企業並作為重組的一部分，卿先生和卿太太自2016年11月起進行了一系列轉讓，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月完成上述全部轉讓後，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「歷史、重組及公司架構」。

中國集團公司的收入主要來自銷售香港集團公司採購的IC和提供的IC應用解決方案。由於中國集團公司於其被收購前的所有權架構各不相同，中國集團公司於收購前期間的經營業績並未併入本集團的經營業績。收購中國集團公司完成後，中國集團公司成為本公司的間接全資附屬公司。因此，中國集團公司的資產及財務業績於收購中國集團公司完成後併入本集團賬目。

有關收購前期間中國集團公司五大客戶及五大供應商的詳情，請參閱本節「客戶」。

我們的業務模式

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。我們的收入來自就我們轉售予客戶的IC收取的「加價」或「價差」，其中包括增值服務成本。我們認為，數年來，我們已開發獲同行認可的模擬半導體產品的專門技術。我們的業務專注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。

IC或微芯片為小平面半導體材料（如硅）上電子電路的組件，其有著廣泛的用途，從個人電腦及移動設備到機器人及工業機器。IC為電子裝置或機器的組成部分，被設計用於執行特定功能，如控制機器及設備的某些方面或行動。然而，如果沒有合適的硬件及軟件支持，IC本身無法獨立運作。我們以電路設計的形式提供硬件設計，並將電路佈局轉移及固定到PCB上。我們根據客戶的需求或規格，制定就硬件設計的

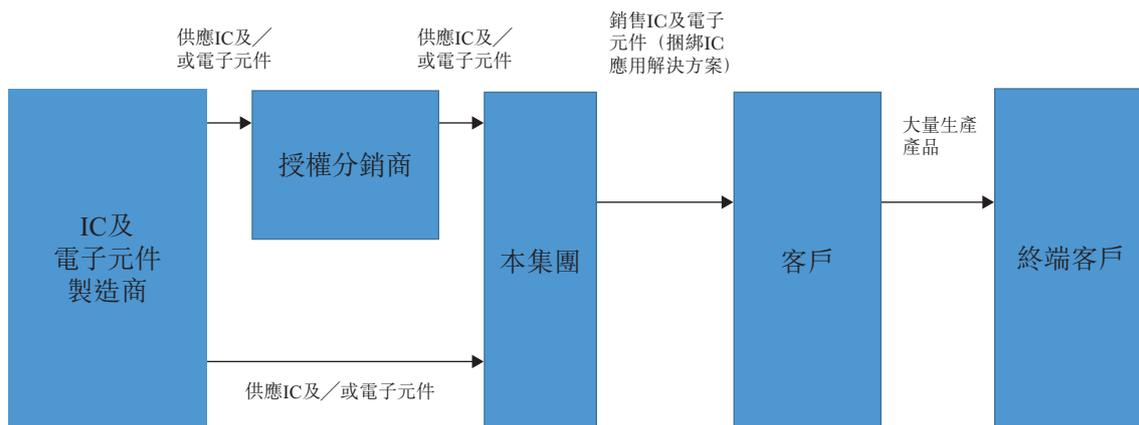
業 務

物料清單，包括所需IC的具體品牌及零件以及所需的任何其他電子元件。我們亦於需要時設計合適的軟件。我們將上述各項打包成參考設計並寄發予客戶。我們的參考設計乃連同我們所購買的IC一併打包銷售。客戶基於我們的參考設計自行組裝其產品的相關零件。

傳統而言，IC製造商向機器製造商或IC部件分銷商出售其產品。該等分銷商為主要僅從事「買賣」及實現物流功能的中間人。該等分銷商進行大量交易，而無須任何增值設計或具增值設計能力，因為其客戶往往是擁有其本身內部設計能力的大型製造商及僅要求標準化產品。根據弗若斯特沙利文報告，隨著中國工業部門蓬勃發展，中小規模製造商開始要求不僅僅是標準化產品，且需要支持服務，如提供評估板及其他設計及軟件服務。為迎合該等客戶，本集團開始出現，並在支持電子行業各部門客戶的設計及開發工作中起關鍵作用。

根據弗若斯特沙利文報告，除了與極大型客戶的交易，IC製造商通常會委任授權分銷商促進其IC產品銷售而非進行直接銷售。IC製造商亦聘請或委任增值轉售商，以向要求額外設計及其他增值服務的客戶銷售其IC產品。有關增值轉售商得到IC製造商的正式認可而擔任其產品的授權轉售商，從而向客戶供應其有多重保證的原裝正品。該等增值轉售商須自授權分銷商而非直接自IC製造商採購IC。簡而言之，增值轉售商類似於二級授權分銷商。

下圖載列我們在IC採購及銷售行業價值鏈中的位置：



我們認為，我們通過加速客戶的產品設計流程及產品開發週期及縮短推出市場的時間，為客戶提供商業價值。我們亦通過降低成本及／或提高客戶產品的性能完善客戶的現有產品。通常情況下，我們乃作為客戶內部設計部門的補充，在其需要時提供額外的設計能力及提供多個產品類別的定制IC應用解決方案的設計專業知識。

業 務

我們的經營

下圖說明我們的經營流程：



業 務

識別機遇

作為我們若干主要供應商的授權分銷商，我們的大部分客戶在我們的主要供應商向其推薦我們後而與本集團接洽。我們與該等有意客戶交流以確定彼等的需求及關注，然後釐定新項目的生命力及可行性。我們的營銷團隊亦會主動聯繫我們的現有及潛在客戶，以尋找我們在新項目或商機上與彼等合作的機會。

我們的供應商不時邀請我們的營銷團隊人員參加商展、展覽及會議。我們認為，參加該等商展及展覽不僅可提升本集團的知名度及信譽度，亦可使我們在行業競爭方面獲益，並有助我們識別新潛在商機、鞏固與潛在供應商的戰略聯盟及擴大我們的有意客戶基礎，因為我們認為該等商展及展覽常常會吸引通常傾向於我們所經營業務類別中的IC產品及增值服務及對該等IC產品及增值服務感興趣的客戶。

構思階段

我們在項目的各個階段均會與我們的供應商及客戶緊密合作。起初，可能會因我們藉我們能夠為客戶的產品提供的設計及改進而接近客戶或客戶接觸我們而啟動一個項目。我們的銷售及營銷團隊從客戶處收集彼等想要的產品要求、規格及功能資料，而根據產品的不同，我們的銷售及營銷團隊以及研發團隊共同決定產品的原理圖及將使用的合適的IC。

該等前期事宜一經確定，我們將與IC供應商會面，討論所需部件的價格、數量及實用性事宜。根據銷售IC所得的利潤，我們評估了承接該項目的可行性。有關我們定價政策的詳情，請參閱本節「客戶一定價及信貸政策」。我們的供應商向我們的工程人員提供培訓，以確保彼等良好理解產品機理。

PCB設計及原型開發

一旦我們決定承接項目，我們將著手創建PCB設計來滿足客戶的產品要求。我們的應用工程師將利用計算機設計軟件設計電路結構及連接PCB上的各種IC以及設計用於操作IC的軟件應用程式。我們相信，我們對供應商產品的深入了解以及我們與供應商及客戶的緊密合作關係，使我們能在價格及功能方面為我們的客戶挑選最合適的部件。在為客戶構思及開發滿足客戶需求的IC應用解決方案的過程中，倘合適及可行，我們可向供應商提供反饋，並可建議在我們認為適合客戶的特殊需求的IC中加入或修改若干技術規格及功能。我們的IC製造供應商會不時將我們的反饋及建議納入考慮範圍，並在合適時透過修改或改進若干IC的技術規格及功能將有關反饋及建議整合至下一代的IC產品中。

業 務

一旦設計好PCB佈局，我們會撰寫文檔發送至PCB製造商以生產PCB。我們的工程師隨後將IC焊接至PCB上生產出原型，該原型供我們作為評估板使用。我們亦不時聘用模塊製造商根據我們的設計將IC焊接至PCB上以生產評估板。

之後，我們的銷售及營銷團隊將向我們的客戶展示該等評估板，而我們透過進行廣泛測試、獲取詳細反饋以及根據客戶的需求及反饋改進設計而與我們的客戶進行合作。我們的工程師與我們的客戶及供應商合作解決任何技術問題。我們相信，與客戶的有關溝通及合作對現階段獲得反饋及釐定我們的原型是否符合客戶的特殊要求而言至關重要。

提供IC應用解決方案及測試

當客戶確認我們可進入下一步時，我們將著手創建參考設計及編寫軟件代碼（如適用），以將其應用到我們客戶的產品中。我們為客戶尋找合適的IC。我們並不製作PCB或我們客戶的產品。我們的客戶將負責尋找彼等自有的PCB製造商，並使用我們的參考設計及物料清單來組裝彼等自有的PCB。

向客戶銷售IC以供生產

參考設計創建後，我們將參考設計及軟件代碼（如適用）作為文檔發送予客戶。我們向客戶銷售相關IC以供生產。我們的服務並不僅限於向客戶提供IC應用解決方案。在向客戶提供參考設計及軟件代碼後，我們會與其緊密合作，以在試產至生產過程中進行調試。我們會提供現場支持及進行故障分析測試並為客戶排除故障，以診斷應用解決方案在生產階段的問題。根據我們的經驗，倘客戶並不嚴格按照我們的參考設計或我們指定的物料清單，或倘其試圖替代或更換設計中的一個或多個部件，常常會產生問題。由於我們的IC應用解決方案乃針對IC的使用，且計及彼等的特殊規格，嘗試更換或替代任何部分均可能會導致失效。因此，我們認為，我們的參考設計本身能夠防止客戶調整我們解決方案的意圖。

售後服務

我們對為客戶提供優質的技術支持性售後服務引以為豪。儘管大部分的產品問題能於生產及測試階段得到解決，但倘終端產品存在任何技術問題，我們將提供售後支持及故障排除服務以幫助客戶解決問題。我們與客戶通過合作，確定問題是否與應用解決方案有關或出自IC本身。

業 務

設計與研發

我們的設計與研發能力

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。我們認為，我們對供應商IC產品的技術規格及性能、實用性及應用有深入的了解，根據該等知識，我們進行研發及為客戶提供IC應用解決方案。我們的設計研發職能透過不同團隊之間的密切合作以小組工作的方式執行。我們的營銷團隊負責與IC製造商合作的初步概念構思，我們的設計研發團隊則負責測試、研發與設計並與供應商合作，而我們的銷售團隊會參與我們與客戶設計的應用解決方案的應用。除設計研發團隊成員外，大部分的銷售及營銷團隊成員亦擁有技術背景，我們認為這直接有助於設計研發營運中不同團隊間的有效及無間合作。

下表載列我們現有實驗室的詳情：

實驗室	職能	概約 總建築面積 (平方米)	主要設備	於最後可行日期 的研發人員數目
香港實驗室	研發初步 概念構思	37.7	<ul style="list-style-type: none">• 一般研發設備• 發電機• 用於研發植入關鍵IC的電路板的示波器、分析及電子測試設備	2 (附註1)
上海實驗室	研發IC應用 解決方案	29.0	<ul style="list-style-type: none">• 一般研發設備• 發電機• 用於研發植入關鍵IC電路板的示波器、分析及電子測試設備• 系統測試設備	5 (附註2)
深圳實驗室	研發IC應用 解決方案	46.6	<ul style="list-style-type: none">• 一般研發設備• 發電機• 用於研發植入關鍵IC電路板的示波器、分析及電子測試設備• 系統測試設備	7

業 務

附註

1. 包括主席、行政總裁兼執行董事林先生，其領導我們在香港的研發職能。
2. 包括執行董事麥先生，其領導我們在中國的研發職能。

由於香港集團公司的研發工作主要專注初步概念構思，涉及產生初步商業理念／商機且不需要大量研發人員，於最後可行日期，我們香港實驗室僅有兩名研發人員。相比之下，中國集團公司的研發工作主要側重於香港集團公司於初步概念構思後的IC應用解決方案的詳細開發。因此，於最後可行日期，我們上海實驗室及深圳實驗室擁有合共12名研發人員。

我們的設計研發團隊

於最後可行日期，我們的設計研發團隊由14名應用工程師（包括領導我們研發職能的林先生及麥先生）組成，每名工程師或擁有大學學位或畢業於大專院校工程計算機科學或相關專業。我們的設計研發團隊受主席、行政總裁及執行董事林先生監督，並由執行董事麥先生領導。林先生於IC及半導體行業擁有逾22年經驗，負責研發團隊的整體戰略審查，及在IC及半導體行業最新趨勢方面領導及指導我們的設計研發團隊。麥先生於提供半導體技術解決方案領域擁有逾16年經驗，負責領導本集團的設計研發職能。有關林先生及麥先生資歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

我們的重心及技術性

我們提供IC製造商開發的創新或現有IC技術，並將該等技術應用於我們客戶的產品。確定合適的IC後，我們設計電路結構及連接PCB上的各種IC，並將設計轉移及應用於客戶的產品上。在必要情況下，我們的應用工程師設計用於操作IC的軟件應用程式及算法。我們設計研發團隊的應用工程師亦在原型開發階段與客戶開展密切合作，並憑藉其技術專長開展大量測試，以改善PCB設計及解決技術問題。我們的應用工程師亦幫助客戶在試產至生產過程中進行調試。我們向客戶提供售後現場支持以進行故障分析，我們設計研發團隊的應用工程師亦為客戶排除故障。

於往績記錄期間，通過在設計研發方面作出的努力，本集團成功跨領域應用磁性傳感器IC，這使我們向客戶所提供IC的應用更為多樣化。我們計劃於2019年下半年開始向客戶提供該等跨領域應用磁性傳感器IC，我們認為該等跨領域應用將吸引越來

業 務

越多的客戶。我們估計，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，該等跨領域應用磁性傳感器IC將分別為我們帶來約0.2百萬美元、0.5百萬美元及1.0百萬美元的收入。磁性傳感器IC傳統上用於電機控制應用。其檢測（其中包括）沿著電磁線圈的磁場，並通過編程算法確定何處及何時提供電力以驅動電機。這優化了電機所需功率輸出的效率，從而節省能源並提高性能。

利用該現有技術，我們的設計研發團隊開始應用磁性傳感器IC，用於電動汽車的開關及速度控制器（例如油門及加速器）。通常情況下，速度控制器及開關使用機械開關，通過輕撥槓桿或點擊按鈕打開及關閉。然而，機械開關的使用壽命有限，受機械開關磨損及停止工作之前可打開及關閉的次數限制。機械開關亦容易受灰塵及濕氣影響，從而影響開關的機械接觸並減少其使用壽命。由於其為暴露於室外的元件，這對電動汽車上的速度控制器及開關產生問題。

於往績記錄期間，我們的設計研發團隊用磁性傳感器取代了機械開關，從而將其轉變為磁感應電子開關。通過移動磁體位置，磁場受到影響從而產生一個脈衝，當磁性傳感器IC檢測到該脈衝時，將充當電子開關。與機械開關相比，磁感應電子開關屬於非接觸性開關，能延長使用壽命。其亦能在水中工作，並防塵。我們相信，我們已開發出一種新的磁性傳感器IC應用以用於不同領域。

基於相同的非接觸性開關概念，我們的設計研發團隊亦將應用於操縱桿控制器。操縱桿控制器用於視頻及電腦遊戲的遊戲控制器、殘疾人電動輪椅的導航控制器及空中無人駕駛飛機，以及用於重型工業設備（如挖掘機）的操作控制器。操縱桿通常使用機械開關。於往績記錄期間，我們的設計研發團隊通過切斷磁體的機械硬開關並在其下方安裝三維磁性傳感器IC以改善客戶的操縱桿。磁性傳感器IC感測操縱桿磁鐵移動引起的磁場破壞，並能檢測操縱桿的細微及微妙的移動。通過算法，其可以計算控制器預期的移動距離、方向及速度。

如上文所示，我們相信，我們已開發出供應商磁性傳感器IC的應用解決方案，該應用解決方案從其原來預期用於電機控制跨越至運輸、醫療及工業應用領域。

業 務

我們在設計研發方面的主要成就

下文載列往績記錄期間我們的設計研發團隊就各五大產品類別所作出的主要成就概要：

產品類別	已完成的工作／已開發的IC應用
移動設備及智能充電	<ul style="list-style-type: none">• 開發及設計用於天線產品（用於擁有2G/3G/4G或wifi連接的移動設備）的應用，如移動電話、平板電腦、智能手錶及各種物聯網產品。• 為中國最大的移動電話製造商之一及世界最大的個人電腦製造商之一，開發及設計用於各種具備快充技術的智能充電IC產品的應用。
電機控制	<ul style="list-style-type: none">• 開發及設計用於VFD的IC的應用，以控制吊式及立式電扇、電子換向風扇、空調風機系統、電動自行車、機器人、水泵、洗衣機、壓縮機、縫紉機、工業電動工具（如電鎬）及醫療電動工具（如牙鑽）。• 開發及設計用於ARM Cortex-M0系列數碼信號處理器的應用，此乃為製造商A將用於電動自行車的IC特別設計的微型控制器及軟件算法。• 開發用於風機系統應用的無傳感器磁場定向控制及電機控制數碼信號處理器的軟件算法。• 開發用於圖像穩定平衡裝置的巨磁阻式磁場傳感器應用程式以及用於電機控制的軟件算法。

業 務

產品類別	已完成的工作／已開發的IC應用
射頻電源	<ul style="list-style-type: none">• 開發射頻電源類IC應用程式，用於促進寬帶網絡中的信號傳輸，如光纖到戶（光纖電纜將射頻信號傳輸到用戶家）及光纖到樓（光纖電纜將射頻信號傳輸到樓宇）。• 開發及設計橫向擴散金屬氧化物半導體IC應用程式，用於核磁共振成像信號發生器。• 開發及設計等離子照明系統應用程式，一種相對較新具有優於其他商用照明系統的特性的全光譜／高效率光源。
LED照明	<ul style="list-style-type: none">• 開發及設計LED調光驅動器應用程式，從傳統的開關電源型IC轉變為線性功率型IC，其成本低且具有良好的調光性能。• 開發及設計LED驅動器應用程式以控制穩定性並防止頻閃。• 開發及設計用於LED照明的相關色溫調節控制的應用程式以取代傳統的鹵素燈。
傳感器及自動控制	<ul style="list-style-type: none">• 開發及設計用於控制無人機著陸及避免碰撞的24千兆赫雷達裝置的應用解決方案。• 開發及設計用於操縱桿的三維磁性傳感器的應用解決方案。• 開發及設計用於壓力傳感器IC的應用解決方案，用於無人機在飛行中懸停時保持穩定的高度。• 開發及設計壓力傳感器應用程式，用於可穿戴設備中測量佩戴者所處位置的海拔高度。

業 務

預期重要路線圖項目

下文載列截至2019年及2020年12月31日止年度，有關本集團五大產品類別下的若干預期重要路線圖項目的概要：

產品類別	路線圖工程	現狀及主要里程碑
移動設備及智能充電	<ul style="list-style-type: none">根據一般行業標準從事無線智能充電應用研究，以便設計應用解決方案以迎合客戶對無線智能充電應用的需求。	該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。
	<ul style="list-style-type: none">就多種產品（如國產電子產品、排污系統、自動售貨機、照明解決方案、城市共享單車項目及其他大數據應用解決方案）應用4G、5G及窄帶物聯網連接解決方案展開研究。	該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。
	<ul style="list-style-type: none">為快充3.0設計27瓦單芯片支持的智能充電器解決方案，預計將被大多數主要安卓系統手機製造商（包括小米）應用。	該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。
電機控制	<ul style="list-style-type: none">為不同類型的VFD電機控制開發加強型DSP軟件算法，以提高效率、節能及降噪。	該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。
	<ul style="list-style-type: none">為製造商A用於電動汽車充電站、電流轉換器及車載充電應用的碳化硅晶體管半導體器件開發應用解決方案，以實現更高的效率並縮短電動汽車的充電時間。	該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。

業 務

產品類別	路線圖工程	現狀及主要里程碑
射頻電源	<ul style="list-style-type: none">開發一種新型的磁場定向控制(FOC)高速電機控制解決方案，應用於無線真空吸塵器、吹風機等工具，以滿足無線電器日益增長的需求。	該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。
	<ul style="list-style-type: none">開發商用車及乘用車電機應用解決方案，實現穩定性、簡潔設計、低故障率。	該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。
	<ul style="list-style-type: none">開發用於微波等離子化學氣相沉積(MPCVD)系統的射頻電源類IC應用，一種在實驗室生成合成鑽石的方法。	該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。
	<ul style="list-style-type: none">在粒子加速器的射頻腔(一個包含電磁場及主要用於加速帶電粒子的金屬腔室)中開發射頻電源類IC應用。	該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。
	<ul style="list-style-type: none">開發射頻加熱解決方案，應用於商用及家用加熱器及除霜機。	該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。
	<ul style="list-style-type: none">開發射頻功放模塊，應用於醫療領域的美容器械及癌症治療的熱消融設備。	正在進行可行性研究。

業 務

產品類別	路線圖工程	現狀及主要里程碑
LED照明	<ul style="list-style-type: none">• 在使用板載LED芯片（由多個LED組成的照明面板）的專業應用中開發LED照明解決方案的應用，以增強服裝、食品及雜貨的顯示。	該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。
傳感器及自動控制	<ul style="list-style-type: none">• 開發應用於氣體及空氣質量傳感器的應用，用於智能可穿戴設備及智能照明系統，以檢測顆粒及空氣污染。• 開發可用於無電池無鑰匙門鎖的NFC智能鎖解決方案，以解決電池失效問題並進行數字密鑰共享。• 開發壓力傳感器應用程式，用於採用3D GPS技術的智能設備，以提供加強高度及定位數據。• 開發應用於家用電器及物聯網網絡節點的高品質無觸點旋轉開關。• 開發用於城市管理、施工現場管理及人群控制24 GHz雷達傳感器的應用。	<p>正在進行可行性研究。</p> <p>該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。</p> <p>該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。</p> <p>該項目已完成可行性研究，目前正處於設計及原型開發階段。</p> <p>該項目已通過設計及原型開發階段，目前正在大量生產應用解決方案。</p>

業 務

我們並無為我們的任何設計及應用解決方案註冊任何知識產權，原因是該等設計及應用解決方案僅適用於將IC製造商的IC應用於客戶的產品，而我們既無發明有關IC的技術，亦未對客戶的產品進行設計。

於往績記錄期間，我們的研發開支由我們的研發人員成本組成，金額分別約為0.3百萬美元、0.2百萬美元、0.4百萬美元及0.4百萬美元。

展望未來，如本節「我們的業務策略－加強經營及設計研發能力」所披露，我們計劃（其中包括）於深圳辦公室配置一所新的實驗室，並配備測試及研發設備，例如傳感器校準及檢測設備，以加強我們的設計研發能力。

我們的產品及服務

我們採購及銷售IC產品。我們亦向客戶提供IC應用解決方案及增值服務以滿足客戶需求。我們的香港辦事處主要負責大部分向供應商作出的採購以及與其進行溝通，而我們的設計研發工作在我們所有的香港辦事處及中國辦事處開展。雖然我們的應用解決方案可廣泛運用於電子產品中，但我們專營五大類型，大致可分類為：(i)移動設備及智能充電；(ii)電機控制；(iii)射頻電源；(iv) LED照明；及(v)傳感器及自動控制。

根據IC應用解決方案的複雜性，我們的開發自應用開始開發起至客戶應用IC應用解決方案用於生產終端產品需要六至九個月的時間。

下文載列所示期間我們按產品類型劃分的收入明細：

	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	%
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>

業 務

移動設備以及智能充電

我們的移動設備類別專注於利用低功率射頻連接及信號傳輸的消費類產品。我們移動設備類IC為中央天線產品，可產生並加強汽車、手機、平板電腦、智能手錶及其他支持無線上網裝置的天線的無線功能，如2G/3G/4G/LTE及無線網絡連接。我們幫助客戶開發該等IC的應用解決方案，以匹配彼等的產品要求及限制。

智能充電為電源管理技術，用於智能手機、電腦及電池組等智能設備，使該等設備充電時間更短。使用智能充電IC時，智能設備可提高傳輸的功率，因而能更快地為智能設備的電池充電，縮短總體充電時間。智能充電IC亦測量各種電池的屬性，例如電池的電量及熱狀態，當電量快滿或電池過熱時，智能充電IC會減少傳輸至電池的電量。

電機控制

電機控制類IC被用於現代電機機器如需控制轉速及轉矩的運動部分。該等電機控制應用程式可應用於一系列設備，從家居用品如風扇，至重型工業設備如鏟車及機器人。我們的電機控制應用解決方案側重用於變頻器集成電路。VFD為一種透過改變其電源的頻率及電壓控制電動機轉速及轉矩的電機控制器。透過使用VFD，電機能夠節約能源、控制性能、降低電機噪音水平並提高機器的使用壽命。

我們的電機控制類別客戶通常為電機製造商。我們的電機控制解決方案包括控制吊式及立式電扇、電子換向風扇、空調系統、電動汽車及電動自行車、機械手臂、水泵、洗衣機、壓縮機、縫紉機、工業電動工具（如電鎚）及醫療電動工具如（牙鑽）的應用程式。

射頻電源

射頻廣泛用於信號傳輸中，擁有遠距離傳輸能力。射頻廣泛用於無線通信領域。

射頻電源指用作產生及穩定射頻電源的電源裝置。射頻電源設備通常由射頻信號源、射頻功率放大器（一種提供電力的電源裝置）、衰減器（一種降低信號強度卻不會扭曲其波形的裝置）及接收器（如彼等裝於樓宇屋頂上設備）組成。我們的射頻電源產品被用於有線電視（有線電視為通過電纜以射頻信號方式向用戶傳遞電視節目的系統）及寬帶網（如光纖到戶（光纖到戶，射頻信號通過光纜輸送到家庭居所）及光纖到樓（光纖到樓，射頻信號通過光纜輸送到樓宇））。我們於射頻電源行業的客戶通常從事廣播及信號傳輸（包括電視及無線廣播經營者）。

業 務

LED照明

LED照明系統利用發光二極管提供節能、審美及長壽命照明解決方案。LED照明解決方案經濟有效且應用廣泛，可用於室內、室外及特殊照明效果（如聚光燈或舞台燈光）。

LED燈或燈泡通常包括若干元件，包括發光二極管（作為光源）、LED驅動器（調節LED電源）、反射杯（折射和反射光線）及透鏡（聚焦光束）。

於往績記錄期間，我們已將許多資源用於為LED照明系統開發應用程式，且董事認為LED應用程式設計能力有待改善及成熟。我們主要為LED照明系統設計的一個應用程式將使LED燈光設備具備調光功能。儘管為照明系統設計調光器看似簡單，但因LED與傳統白熾燈使用大不相同，因此極具挑戰。倘不能正確使用，調光器將導致電流不穩定，而這或會導致LED燈光設備閃爍不定從而影響其調光範圍及表現。董事認為我們於該產品行業的歷年經驗及對其的熟悉使我們能夠為LED照明客戶提供快速全面應用程式解決方案。

傳感器及自動控制

傳感器用於檢測環境的變化或事件。當傳感器檢測到變化時，其將向裝置提供相應輸出以滿足數據及信號傳輸、處置、存儲、顯示、記錄及信息控制的要求。傳感器種類多樣，用於計量（其中包括）壓力、距離、溫度、聲音、光、電流及磁場。

我們的傳感器IC應用解決方案及自動控制解決方案幫助客戶產品自動檢測及反應環境中的不同變化情況。我們為雷達傳感器提供應用解決方案，以用於(i)汽車，以協助司機停車及提供自動駕駛功能；(ii)無人機，以保持飛行的穩定性及避免障礙物；(iii)安全系統，以連接錄像檢測、識別及追蹤移動物體；(iv)交通監控系統，以計量行駛汽車的速度及監控交通擁堵；及(v)智能照明系統，使其擁有動作感應。我們亦為壓力傳感器提供應用解決方案，用於智能手機及智能手錶以檢測高度。

在我們從事的五種業務行業中，傳感器及自動控制對我們而言相對較新。我們自2013年起從事傳感器及自動控制。於往績記錄期間，我們自傳感器及自動控制行業所得收入分別約為2.0百萬美元、2.2百萬美元、3.9百萬美元及2.4百萬美元，分別約佔總收入的4.2%、6.1%、7.3%及3.5%。儘管目前自該行業獲取的收入相對少於其他行業，董事認為，該領域將會呈指數增長，因此，我們計劃將更多資源投入傳感器及自動控制行業的設計研發中。有關我們於傳感器及自動控制市場行業中所見潛力及我們於該領域的策略的詳情，請參閱本節「我們的業務策略－擴大我們在快速增長的新興市場中的經營」。

業 務

我們自其採購IC的主要IC製造商

我們自以下各方採購IC：(i)委任我們為其非獨家授權分銷商的IC製造供應商；及(ii) IC製造商的分銷商。於往績記錄期間，我們藉以採購主要IC的製造商的詳情載列如下：

IC製造商描述	IC製造商背景	我們所採購的IC產品類別	銷貨折讓安排	開始銷貨折讓安排
Power Integrations International Ltd. (「Power Integrations」) ^(附註1)	總部位於矽谷的供應商，供應用於高壓功率轉換系統的高性能電子元件，於納斯達克上市，於最後可行日期市值約20億美元。	電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	✓	2016年10月
供應商A ^(附註2)	無生產線的上海芯片公司，供應音頻功率放大器芯片、LED背光驅動器IC、輕觸式屏幕控制器、雙模式雙待SIM卡控制器IC及雙電池電源管理系統等，於全國中小企業股份轉讓系統有限責任公司上市，於最後可行日期市值逾人民幣20億元。	移動設備及智能充電	✓	2016年2月
RDA Technologies Limited ^(附註1) (「RDA」)	總部設於中國上海的無晶圓廠半導體公司，為移動電話、連接及廣播應用設計、開發並推廣芯片及射頻半導體的無線系統	移動設備及智能充電	✓	2017年4月
供應商B ^(附註1)	日本集團的合資企業，製造、分銷及銷售(其中包括)消費品、電子元件、音頻產品。自2016年起已為一家台灣集團不可分割的一部分	LED照明	✗	不適用

業 務

IC製造商描述	IC製造商背景	我們所採購的 IC產品類別	銷貨折讓 安排	開始銷貨 折讓安排
供應商C ^(附註2)	於2015年自另一家荷蘭半導體製造商分拆出來的荷蘭半導體製造商，供應無線射頻產品	射頻電源	✘	不適用
供應商D ^(附註2)	開發及製造固態照明技術及解決方案的美國公司	LED照明	✘	不適用
供應商E ^(附註1)	中國公司，設計及製造範圍廣泛的高效能模擬集成電路，於台灣證券交易所上市，於最後可行日期市值約450億新台幣	LED照明	✘	不適用
製造商A ^(附註3)	德國半導體製造商，供應一系列半導體解決方案、微型控制器、LED驅動器、傳感器及汽車以及電源管理IC	電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	✘	不適用
製造商B ^(附註3)	荷蘭半導體製造商，供應側重互聯汽車及物聯網安全的混合信號及標準產品	電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	✘	不適用

附註1：此為我們於往績記錄期間的五大供應商之一並委任我們為其非獨家授權分銷商。詳情請參閱本節「採購及供應商－主要供應商」。

附註2：此為委任我們為其非獨家授權分銷商的供應商之一，但並非我們於往績記錄期間的五大供應商之一。

附註3：於往績記錄期間，我們自該等IC製造商的授權分銷商購買其IC。

業 務

銷售及營銷

我們透過銷售及營銷團隊推廣我們所採購的IC及我們的服務。銷售及營銷團隊負責識別可有效部署我們IC應用解決方案的合適的潛在市場及客戶。我們主要透過以下方式獲得新客戶：(i)主要供應商的客戶推介；(ii)參加展會、展覽及會議；及(iii)透過致電潛在客戶進行直銷，以尋求新商機。詳情請參閱本節「我們的經營－識別機遇」。我們的大部分銷售及營銷人員均擁有技術背景，彼等或擁有大學學位或已完成工程、計算機科學或相關專業的教育。我們認為，我們的銷售及營銷團隊精通供應商產品的特性及性能、行業知識以及技術知識，並完善具備識別客戶需求的條件，可實現其產品的預期表現。董事認為，在管理層的帶領下，我們能夠有效配置我們的銷售及營銷團隊，及時響應客戶的需求，協同客戶了解其要求，並解決任何技術問題。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，這有助於設計研發團隊開發我們的IC應用解決方案。

供應商可能不時向我們推銷其新的IC。我們的銷售及營銷團隊使用由供應商提供的初步市場信息或規格說明書開展市場調研，通過採訪客戶及參加貿易展銷會評估對該產品的市場興趣及需求，以確定該等新IC及／或電子元件的潛在需求。

我們的銷售及營銷團隊時刻關注吸引我們現有及潛在客戶的新興產品及技術，並根據客戶需求為其提供售前諮詢及建議。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，我們認為通過拜訪我們的潛在客戶及現有客戶以及參加該等地區的展會、展覽及會議，我們能夠抓住並維繫華東、華南、西部及福建地區的商機及客戶。

董事認為，我們的銷售及營銷團隊對我們擴大在快速發展的新興產品領域（即傳感器及自動控制、電機控制、移動設備及智能充電）業務的業務策略而言至關重要。我們計劃繼續採用先前的營銷渠道，並計劃利用我們已確立的營銷方法及網絡。我們將繼續與我們認為處於IC技術創新及發明最前沿的IC製造供應商緊密合作，並在各快速發展的新興產品領域獲得彼等推薦其他客戶。我們亦將繼續參加國內外展會、展覽及會議，以預測快速發展的新興產品領域的市場需求及興趣並尋求新商機及客戶。我們的銷售及營銷團隊亦已於各快速發展的新興產品領域挖掘潛在客戶，並將透過致電該等潛在客戶及向其告知我們IC製造供應商可用及即將推出的IC產品的方式進行直銷。

業 務

進口及物流安排

我們須根據中國銷售或進口貨物的相關增值稅法律法規繳納增值稅。詳情請參閱本文件「監管概覽－中國法律法規－有關稅收的中國法律法規－增值稅（「增值稅」）」。

為及時將產品運至於中國的客戶，同時遵守中國適用關稅及稅務條例，於往績記錄期間，我們收購兩位綜合進口代理商的若干服務，彼等主要提供（其中包括）下列服務：

- *物流*－為使產品的物流安排更為便利，包括運輸及倉儲。
- *清關*－以註冊清關機構身份代表我們處理、清關及支付有關中國進口產品的關稅及增值稅。

我們進口代理商的挑選

我們基於多項因素挑選進口代理商，包括彼等的資質及認證、業務聲譽、經營規模、服務範圍及質量。我們的進口代理商為中國註冊及認證的清關機構。我們的進口代理商亦為經中國海關當局認證的經認證的經營者（「AEO」）。根據弗若斯特沙利文報告，AEO為參與貨物國際流通，並被國家海關當局認定符合世界海關組織標準或相應供應鏈安全標準的一方，包括（其中包括）生產商、進口商、出口商、報關行及承運商等。為獲授AEO認證，企業須滿足若干AEO要求，例如對海關法規的遵守、記錄維護、經濟可靠性、保障及安全標準以及良好的能力或專業資格的實踐標準。

物流安排

我們通常將產品交付至進口代理商的香港倉庫。進口代理商會對照我們的訂單核對產品、開始辦理清關、結關手續，並代表我們支付我們產品的增值稅。獲得報關表格後，進口代理商會向我們出具發票，並將我們的產品運往其深圳倉庫，而該等產品會自深圳倉庫配送至我們的中國辦事處。我們的中國辦事處屆時會安排將IC交付予客戶。

業 務

我們進口代理協議的重大條款

我們已與各進口代理商訂立協議。該等協議的重大條款概要載列如下：

主要條款	概要
期限	： 我們協議的期限固定為三至十年，可於初始期限屆滿後自動重續一年。
提供的服務	： 進口代理商的服務範圍包括有關將我們的產品進口至中國的一切事宜，包括但不限於承接我們產品的交付、驗貨、包裝、倉儲、清關、促進交付、代表我們事先進行申報以及解決稅務問題、代表我們收款。
服務費	： 費用乃按產品的價值根據協定費率收取，且協議規定了進口代理商費用的計算公式。
本公司的責任	： 我們須（其中包括）(i)確保提供予進口代理商的全部裝運資料均屬準確；(ii)確保及時結算進口代理商的任何墊付款項及服務費；及(iii)支付海關部門於進口日期起計三年內裁定的任何額外關稅或滯納金。
進口代理商／ 物流公司的責任	： 進口代理商須（其中包括）(i)確保所提供的服務符合所有必要法律法規；(ii)向本集團提供全部報稅收據；及(iii)除法律規定須作出披露外，對本集團的資料及商業機密嚴格保密。
交貨及驗貨	： 已對交貨地點及在運產品的風險分擔作出規定。

以原生產商的包裝方式進行包裝的產品被視為符合質量要求且無需驗貨。

業 務

主要條款

概要

產品風險分擔 : 進口代理商通常對我們的IC產品由進口代理商從其香港倉庫運至中國時所產生的任何損害承擔有限責任。投保範圍須由進口代理商或我們根據雙方協議的條款而訂立。

董事確認，我們於往績記錄期間並未自進口代理或進口安排遇到任何重大延遲或問題。

客戶

我們的客戶包括消費及工業領域的OEM及ODM，其從事與我們五類業務行業相關的設備生產，即(i)移動設備及智能充電；(ii)電機控制；(iii)射頻電源；(iv)LED照明；及(v)傳感器及自動控制。詳情請參閱本節「我們的產品及服務」。根據弗若斯特沙利文報告，客戶主要與增值轉售商合作以加快其產品開發週期及縮短產品面市時間，降低其產品開發成本，並減少客戶內部的工程師人員。我們認為，除了我們IC製造商的客戶推介外，我們的客戶基於其他考慮選擇聘請我們：(i)我們的行業聲譽；(ii)我們了解客戶需求並提供緊密符合其產品要求的應用解決方案的能力；及(iii)我們為彼等物色及採購最合適的IC產品的能力。

我們一般不與客戶訂立長期書面合約（除我們於2018年11月與中國一家領先移動運營商的一家附屬公司訂立協議以提供RDA IC外）。我們根據客戶不時提交的採購訂單，按訂單向客戶銷售產品。我們的客戶不受任何定期採購承諾所規限。我們的客戶可能僅會向我們提供在本質上不具約束力或承諾性的滾動預測。

於2018年11月，我們與中國一家領先移動運營商的一家附屬公司訂立協議以提供RDA IC，主要條款概述如下：

主要條款

期限 : 兩年（不可自動重續）

產品 : RDA製造的IC

最大數量 : 26.0百萬件IC

業 務

最大合約金額	:	人民幣137.0百萬元
價格	:	根據產品型號的不同，每件IC的價格從0.025美元至2.200美元不等
價格調整	:	於合約期內，倘因市場環境或原材料成本等因素導致價格下降，我們可通過向客戶出具價格調整函對價格進行下調。
質量要求	:	我們通常須遵守協議中規定的質量標準。
支付條款	:	客戶通常須於收到IC產品及增值稅發票後的10至30天內，通過銀行轉賬向我們付款。
包裝及交付	:	我們負責在收到客戶所下採購訂單後的三至八週內，對IC產品進行包裝及交付。
保修期	:	在客戶收到我們的IC產品後，我們須承擔一年的保修期。
終止	:	倘延時交付逾30日，客戶可終止本協議。

我們擁有一個超過500名客戶的廣泛客戶群。於2018年12月31日，我們擁有超過100名活躍客戶（即每一至三個月向我們下達訂單及要求我們向其交付產品的客戶）。據董事所知，於往績記錄期間，儘管本集團五大客戶大多數位於中國，但我們的IC產品乃根據客戶指示或偏好出售、交付至位於香港及中國兩地的客戶並由彼等驗收。

於2015財政年度及2016財政年度（收購中國集團公司前），中國集團公司為我們的最大客戶。中國集團公司一直從事香港集團公司所採購IC及所提供IC應用解決方案的營銷及銷售。中國集團公司的客戶一直接受IC應用解決方案及增值服務，以滿足其需求。於2017年1月完成對中國集團公司的收購後，中國集團公司成為本集團的一部分。

業 務

於往績記錄期間，有關我們五大客戶的詳情載列如下：

2015財政年度

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品主要品牌	業務關係 開始年份	收入 (千美元)	佔總收入的 概約百分比 (%)
1	中國集團公司	有關公司位於中國深圳、成都及上海，從事IC及IC應用解決方案的營銷及銷售，在本集團於2017年1月完成對中國集團公司的收購後，成為本集團的一部分	移動設備及 智能充電、 電機控制、 射頻電源、 LED照明和 傳感器及自 動控制	Power Integrations、 供應商B、 製造商A 以及 製造商B	2011年	25,207	55.3
2	天聖華科技有限公司 (「天聖華科技」)	位於中國北京的高科技公司，專門於中國提供射頻及微波電子元件以及模擬軟件	射頻電源	製造商B	2011年	3,264	7.2
3	客戶A	位於中國深圳的LED照明製造商，專門提供室內及室外照明方案	LED照明	製造商B	2014年	2,574	5.6
4	客戶B	位於中國深圳的高科技公司，專門提供物聯網及射頻方案	射頻電源	製造商B	2014年	950	2.1
5	客戶C	位於香港的貿易公司，專門向韓國銷售IC產品	射頻電源	製造商B	2012年	921	2.0
合計						32,916	72.2

業 務

2016財政年度

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品主要品牌	業務關係 開始年份	收入 (千美元)	佔總收入的 概約百分比 (%)
1	中國集團公司	有關公司位於中國深圳、成都及上海，從事IC及IC應用解決方案的營銷及銷售，在本集團於2017年1月完成對中國集團公司的收購後，成為本集團的一部分	移動設備及 智能充電、 電機控制、 射頻電源、 LED照明和 傳感器及自 動控制	Power Integrations、 供應商A、 供應商B、 供應商C、 供應商E、 製造商A 以及 製造商B	2011年	17,607	48.4
2	萊爾德無線技術 (上海)有限公司 (「萊爾德無線」)	一家於2018年7月被一家私募股權公司收購後於倫敦證券交易所停牌的公 司(為美國汽車製造商最 大的車載天線供應商)的 上海附屬公司	移動設備及 智能充電、 射頻電源及 LED照明	製造商A	2015年	1,449	4.0
3	客戶D	一家提供LED方案的全球 領導者的蘇州分公司， 於台灣證券交易所上 市，於最後可行日期市 值約75億新台幣	LED照明	製造商B	2016年	1,106	3.0
4	客戶C	位於香港的貿易公司，專 門向韓國銷售IC產品	射頻電源	製造商B	2012年	1,055	2.9
5	客戶E	位於中國深圳的LED照明 製造商	LED照明	供應商B及 製造商B	2014年	860	2.4
合計						22,077	60.7

業 務

2017財政年度

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品主要品牌	業務關係 開始年份	佔總收入的 收入 (千美元)	概約百分比 (%)
1	江蘇辰陽電子 有限公司 (「江蘇辰陽」)	位於中國江蘇，為各種電子電氣產品(包括小米產品)製造商，包括電源適配器、手機充電器、LED產品、機頂盒、移動電源及自動控制產品等	移動設備及智能充電以及電機控制	Power Integrations及製造商A	2014年	6,415	11.9
2	桂林智神信息技術 有限公司 (「桂林智神」)	位於中國桂林的攝影及錄像穩定設備製造商	移動設備及智能充電、電機控制以及傳感器及自動控制	製造商A	2015年	2,640	4.9
3	東莞市優琥電子科技 有限公司 (「東莞市優琥」)	位於中國東莞的電氣設備及充電設備製造商	移動設備及智能充電以及電機控制	Power Integrations及製造商A	2016年	2,157	4.0
4	上海移遠通信技術 股份有限公司 (「移遠」)	位於中國上海的領先無線通信模塊製造商，專注生產物聯網領域產品	移動設備及智能充電、射頻電源以及傳感器及自動控制	RDA及製造商A	2015年	2,094	3.9
5	萊爾德無線	一家於2018年7月被一家私募股權公司收購後於倫敦證券交易所停牌的公司(為美國汽車製造商最大的車載天線供應商)的上海附屬公司	移動設備及智能充電、射頻電源及LED照明	製造商A	2015年	1,908	3.6
合計						15,214	28.3

業 務

2018財政年度

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品主要品牌	業務關係 開始年份	佔總收入的 收入 (千美元)	概約百分比 (%)
1	江蘇辰陽	位於中國江蘇，為各種電子電氣產品（包括小米產品）製造商，包括電源適配器、手機充電器、LED產品、機頂盒、移動電源及自動控制產品等	移動設備及智能充電、電機控制以及傳感器及自動控制	Power Integrations及製造商A	2014年	9,524	14.2
2	客戶F	總部位於香港，一家從事電子元件設計及生產的中國公司的元件採購公司	移動設備及智能充電	RDA	2017年	6,022	9.0
3	東莞市優琥	位於中國東莞的電氣設備及充電設備製造商	移動設備及智能充電以及電機控制	Power Integrations及製造商A	2016年	3,587	5.3
4	移遠	位於中國上海的領先無線通信模塊製造商，專注生產物聯網領域產品	移動設備及智能充電、射頻電源以及傳感器及自動控制	RDA及製造商A	2015年	3,550	5.3
5	客戶G	位於中國廈門的各種節能照明產品製造商，包括LED及緊湊型螢光燈	LED照明	供應商E	2013年	2,198	3.2
合計						24,881	37.0

業 務

中國集團公司五大客戶於2015財政年度及2016財政年度（在收購中國集團公司之前）的詳情載列如下，僅供說明：

2015財政年度

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品主要品牌	業務關係 開始年份	收入 (千美元)	佔中國集團 公司總收入 的概約 百分比 (%)
1	江蘇辰陽	位於中國江蘇的多種電子電氣產品（包括小米產品）製造商，包括電源適配器、手機充電器、LED產品、機頂盒、移動電源及汽車產品等	移動設備及智能充電以及電機控制	Power Integrations及製造商A	2014年	4,592	15.6
2	杭州萬隆光電設備股份有限公司（「杭州萬隆」）	位於中國杭州的有線電視設備開發商及製造商，於深圳證券交易所上市，專門從事射頻技術及光纖傳輸設備，於最後可行日期市值約人民幣20億元	射頻電源	製造商B	2007年	2,367	8.1
3	客戶H	位於中國浙江的大型LED照明設備製造商，於上海證券交易所上市，於最後可行日期市值約人民幣45億元	射頻電源及LED照明	製造商B	2010年	1,792	6.1

業 務

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品主要品牌	業務關係 開始年份	佔中國集團 公司總收入	
						收入 (千美元)	的概約 百分比 (%)
4	珠海英搏爾電氣股份有限公司 (「珠海英搏爾」)	位於中國珠海的電動汽車電機控制器及其他零部件的製造商，於深圳證券交易所上市，於最後可行日期市值約人民幣20億元	電機控制	製造商A	2012年	1,649	5.6
5	客戶I	位於中國江蘇的高科技公司，於深圳證券交易所上市，專門從事有線電視網絡設備的研發、製造及營銷以及提供視頻監控及智能化工程服務，於最後可行日期市值約人民幣20億元	射頻電源以及傳感器及自動控制	製造商B	2011年	1,254	4.3
合計						11,654	39.7

業 務

2016財政年度（在收購中國集團公司之前）

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品 主要品牌	業務關係 開始年份	收入 (千美元)	佔中國集團 公司總收入 的概約 百分比 (%)
1	江蘇辰陽	位於中國江蘇的多種電子電氣產品（包括小米產品）製造商，包括電源適配器、手機充電器、LED產品、機頂盒、移動電源及自動控制產品等	移動設備及智能充電以及電機控制	Power Integrations及製造商A	2014年	3,178	14.9
2	珠海英搏爾	位於中國珠海的電動汽車控制器及其他零部件製造商，於深圳證券交易所上市，於最後可行日期市值約人民幣20億元	電機控制	製造商A	2012年	1,936	9.1
3	杭州萬隆	位於中國杭州的有線電視設備開發商及製造商，於深圳證券交易所上市，專門從事射頻技術及光纖傳輸設備，於最後可行日期市值約人民幣20億元	射頻電源	製造商B	2007年	1,177	5.5
4	客戶J	位於中國廣州的衛星導航、海上導航、數字集群及短波通訊高科技產品及解決方案的開發商及製造商，為一家深圳證券交易所上市公司（於最後可行日期市值逾人民幣200億元）的附屬公司	射頻電源以及傳感器及自動控制	製造商B	2015年	987	4.6

業 務

排名	客戶名稱	背景	所售 產品類型	向客戶出售的 IC產品 主要品牌	業務關係 開始年份	佔中國集團 公司總收入 的概約 百分比	
						收入 (千美元)	(%)
5	客戶H	位於中國浙江的大型LED照明設備製造商，於上海證券交易所上市，於最後可行日期市值約人民幣45億元	射頻電源及 LED照明	製造商B	2010年	943	4.4
合計						8,221	38.5

於往績記錄期間，

- (a) 我們五大客戶的總收入分別約佔我們總收入的72.2%、60.7%、28.3%及37.0%；及
- (b) 我們最大客戶分別約佔我們總收入的55.3%、48.4%、11.9%及14.2%。

就董事所知，於往績記錄期間及直至最後可行日期，

- (a) 除中國集團公司外，我們所有五大客戶均為獨立第三方；
- (b) 我們五大客戶概無為我們的供應商及／或分包商；及
- (c) 除中國集團公司外，董事、彼等各自的緊密聯繫人或擁有5%以上股本的任何股東概無於我們五大客戶中擁有任何權益。

於2015財政年度及2016財政年度（在收購中國集團公司之前），

- (a) 中國集團公司五大客戶合計分別約佔中國集團公司總收入的39.7%及38.5%；及
- (b) 中國集團公司的最大客戶分別約佔中國集團公司總收入約15.6%及14.9%。

業 務

就董事所知，於收購前期間，

- (a) 中國集團公司的所有五大客戶均為獨立第三方；
- (b) 中國集團公司的五大客戶概無同時為中國集團公司的供應商及／或分包商；及
- (c) 概無任何董事、彼等各自的緊密聯繫人或擁有5%以上股本的任何股東概無於中國集團公司的五大客戶中擁有任何權益。

客戶選擇

我們通常會在與客戶開展業務關係之前初步進行認識您的客戶程序，並考慮以下因素（包括但不限於）：客戶的技術能力及對產品的熟悉度、公司的運營規模以及其分銷及營銷渠道。我們亦定期監察客戶的信譽。我們通常不與客戶簽訂長期書面合同。根據弗若斯特沙利文報告，這符合行業慣例。因此，董事認為，在考慮是否開展新項目時，謹慎選擇合適的客戶乃至關重要。

客戶透過採購訂單的方式向我們下訂單，採購訂單通常載有所需產品／部件數量、數量、價格、交付日期及地點以及交付條款等信息。若干客戶的採購訂單亦可能包括就使用我們所提供的IC產品引致的任何知識產權侵權申索而要求我們向其作出彌償的若干條款，以及防止我們在未經其同意的情況下披露交易詳情的保密條款。我們通常透過副署採購訂單以確認客戶的訂單。

季節性

除我們一般於每年正月錄得較低銷售額外，對我們客戶的產品需求受季節性影響不大。我們認為，該需求減少主要由於客戶的中國業務於春節長假期間歇業。

業 務

定價及信貸政策

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。我們一般按「成本加成」基準對我們的IC進行定價。因此，我們能夠將增加的成本轉嫁給客戶。

由於我們的IC應用解決方案及增值服務費用已包含在所出售的IC的價格內並與其相綁定，因此我們不單獨對我們所提供的該等服務收取費用。根據弗若斯特沙利文報告，該模式是IC採購及銷售行業內的常見模式。我們亦定期審查並與我們的供應商協商IC產品價格。對於整批採購的客戶，我們會與供應商進行協商，為其爭取更為優惠的價格。

下表載列於所示期間我們IC產品的平均單價的明細：

	截至12月31日止年度			
	2015年 美元／件	2016年 美元／件	2017年 美元／件	2018年 美元／件
移動設備及智能充電	0.17	0.12	0.12	0.18
電機控制	0.64	0.51	0.45	0.46
射頻電源	1.15	0.47	0.20	0.32
LED照明	0.30	0.25	0.18	0.09
傳感器及自動控制	0.46	0.35	0.33	0.10
整體	0.44	0.26	0.19	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財政年度的約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策略及於中國成立的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

業 務

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及移遠的RDA IC產品主要為物聯網通訊模塊所使用的主要芯片，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產品A（定義見本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入」）銷量於同期增長，產品A平均單價相對較低主要由於產品A通常比我們其他主要類型的電機控制類IC更便宜，乃由於該等IC面向成本導向市場採用更簡潔的功能設計而成。

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，導致較2017財政年度，2018財政年度光纖到樓IC產品產生的射頻電源類IC銷量的比例較高。

LED照明：其平均單價下降主要歸因於(i)產品B（定義見本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入」）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產品於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。

業 務

傳感器及自動控制：其平均單價的下降主要歸因於產品C及D（定義見本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入」）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，我們能與相關供應商及製造商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」。

我們以美元或人民幣向客戶提供報價，且客戶一般以美元及人民幣支付我們的應收款項。

於往績記錄期間，將IC運送予客戶通常需要約一周至兩個月的時間，而將IC自供應商運送給我們需要一至六個月（有時或更久）的更長的交付時間。為方便我們向供應商下達訂單，我們通常要求客戶向我們提供不具約束力的滾動預測，且我們的客戶通常向我們提供介乎三至十個月的預測數據。我們考慮該等客戶的預測以管理存貨。所有實際訂單均基於（其中包括）我們對有關IC當時的需求、市場狀況、市場趨勢及市場供應情況的預測而下達。

我們通常向客戶提供30至120日的信貸期。我們向客戶提供的信貸期視乎（其中包括）我們的業務關係時長、客戶的往績記錄及聲譽以及我們對客戶信譽度的評估而定。我們的政策是監控客戶付款的準時性並對其信貸期作出相應調整。於往績記錄期間，我們錄得貿易應收款項及應收票據周轉日數分別約為76.9日、101.1日、99.4日及104.6日。我們的銷售經理負責設置信貸期及評估客戶的信譽度，而財務總監則負責審查及批准授予客戶的信貸期。

我們定期監控我們的逾期貿易應收款項，並於適當時為貿易應收款項作出減值撥備。有關我們信貸控制政策及貿易應收款項的減值詳情，請參閱本文件「財務資料－對選定資產負債表項目的討論－貿易應收款項及應收票據」。

業 務

採購及供應商

我們通常無須為自身的業務採購原材料。然而，我們須為客戶自供應商採購IC。我們的營銷團隊通常負責聯絡供應商，並與營運團隊共同負責向供應商下訂單，隨後跟進交付情況。

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。詳情請參閱本節「採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」及「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，通常僅IC製造供應商的授權分銷商可直接自IC製造供應商採購IC。所有其他未獲授權分銷商及客戶通常須自IC製造供應商的授權分銷商處採購IC。

IC製造供應商包括專業生產以供應用於特定行業的IC的知名製造商。於採購過程中，我們直接與IC製造供應商協商條款並直接向IC製造供應商採購物料。除了身為IC製造商的供應商（其委任我們作為其非獨家授權分銷商）外，我們並無與其他供應商訂立框架供應協議。我們按照分銷協議所規定的條款自IC製造供應商（其委任我們作為其非獨家授權分銷商）採購物料。於最後可行日期，我們已成為六家IC製造供應商的非獨家授權分銷商。詳情請參閱本節「採購及供應商－我們為若干供應商的非獨家授權分銷商」。

我們亦自IC分銷供應商採購IC，其中大部分為若干IC製造商的授權分銷商。該等IC分銷供應商類似於IC超級市場，經銷眾多品牌及產品線的IC並以大批量的方式進行交易。我們並無與IC分銷供應商訂立框架供應協議。

下表載列於所示期間我們自IC製造供應商及IC分銷供應商的採購情況的明細：

供應商	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	%
IC製造商	6,016	14.3	6,911	20.7	20,507	44.6	26,950	47.0
IC分銷商	<u>35,992</u>	<u>85.7</u>	<u>26,541</u>	<u>79.3</u>	<u>25,521</u>	<u>55.4</u>	<u>30,338</u>	<u>53.0</u>
合計	<u>42,008</u>	<u>100.0</u>	<u>33,452</u>	<u>100.0</u>	<u>46,028</u>	<u>100.0</u>	<u>57,288</u>	<u>100.0</u>

業 務

由於IC分銷供應商於供應鏈中為中介人，對其向我們出售的IC收取若干利潤率（介乎購買價格的約2.5%至3.5%），故IC分銷供應商的購買價格通常高於IC製造供應商的購買價格。一般來說，直接自IC製造供應商購買的比例日益增加將通過於供應鏈中避免該等中介人使我們能夠獲得更具競爭力的IC價格，並因此使我們相較主要通過IC分銷供應商購買IC在與客戶議價時更具靈活性及競爭力。另一方面，由於我們自若干IC製造供應商購買乃根據銷貨折讓安排，據此，我們須首先以統一價自供應商購買IC，然後再收取回扣，我們預計根據銷貨折讓安排增加購買金額亦將使我們的財務負擔一開始就增加，這可能對我們的流動性和現金流量狀況造成不利影響。詳情請參閱本節「採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」。

我們會向供應商下達採購訂單，訂單載明（其中包括）產品名稱、元件編號、規格、數量、單價及總額、交貨的日期、方式及地點。供應商隨後會向我們開具發票，並載明相關採購訂單以及確認交貨及支付條款等細節。於往績記錄期間，我們自供應商的採購總額分別達到約42.0百萬美元、33.5百萬美元、46.0百萬美元及57.3百萬美元。

我們通常透過我們的香港集團公司（即飛環電子及英浩科技）向供應商採購IC。我們通常僅採購由知名IC製造商（專門製造我們特定產品類型所用的IC類型）製造的IC。挑選我們的供應商時，我們考慮各種因素，包括但不限於(i)其可靠性及聲譽；(ii)供應商IC的長期技術開發潛力；(iii)供應商的銷售及分銷渠道管理；(iv)彼等產品的質量；及(v)供應商IC的可得性（及任何短缺）。

業 務

主要供應商

於往績記錄期間，有關我們五大供應商的詳情載列如下：

2015財政年度

排名	供應商	背景	總部	所採購IC產品的主要類型	業務關係開始年份	銷貨折讓安排	銷貨折讓安排開始日期	採購額 (千美元)	佔採購總淨額的概約百分比 (%)
1	益登科技股份有限公司 (「益登」)**	台灣半導體分銷商，於台灣證券交易所上市，於最後可行日期市值約30億新台幣。	台灣	射頻電源、LED照明、電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2010年	✘	不適用	26,830	63.9
2	品佳集團 (「品佳」)**	總部位於台灣的一個集團的附屬公司，為製造商A及製造商B的IC的全球授權分銷商。	台灣	射頻電源、LED照明、電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2009年	✘	不適用	4,915	11.7

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC產品的主要類型	業務關係開始年份	銷貨折讓安排	銷貨折讓安排開始日期	採購額 (千美元)	佔採購總淨額的概約百分比 (%)
3	Power Integrations#	總部位於硅谷的供應商，供應用於高壓功率轉換系統的高性能電子元件，於納斯達克上市，於最後可行日期市值約20億美元。	美國	電機控制以及移動設備及智能充電	2011年	✓	2016年10月	4,109 (附註1)	9.8
4	艾睿電子(中國)有限公司(「艾睿」)**	一家於紐約證券交易所上市的公司，為一家領先德國半導體及系統解決方案製造商的全球授權分銷商，於最後可行日期市值約60億美元。	美國	LED照明、電機控制、傳感器及自動控制	2009年	✗	不適用	3,003	7.2

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC產品的主要類型	業務關係開始年份	銷貨折讓安排	銷貨折讓安排開始日期	採購額 (千美元)	佔採購總淨額的概約百分比 (%)
5	供應商B* (附註2)	為一家日本企業集團合資企業的香港辦事處，製造、分銷及銷售(其中包括)消費品、電子元件、聲頻及視訊產品。 自2016年起已成為一家總部位於台灣的集團的組成部分。	香港	LED照明	2011年	✘	不適用	915	2.1
合計									
									<u>39,772</u>
									<u>94.7</u>

** 表示該供應商為IC分銷商

表示該供應商為IC製造商

附註1：由於我們於2016年8月獲委任為Power Integrations的授權分銷商，故於2015財政年度自Power Integrations採購的IC不受銷貨折讓安排的規限。

附註2：作為供應商B的非獨家授權分銷商的委任期於2016財政年度未終止，據此，我們與供應商B的業務關係終止。詳情請參閱本節「採購及供應商－我們為若干供應商的非獨家授權分銷商」附註2。

業 務

2016財政年度

排名	供應商	背景	總部	所採購IC產品的主要類型	業務關係開始年份	銷貨折讓安排	銷貨折讓安排開始日期	採購額 (千美元)	佔採購總淨額的概約百分比 (%)
1	益登**	總部位於台灣的半導體分銷商，於台灣證券交易所上市，於最後可行日期市值約30億新台幣。	台灣	射頻電源、LED照明、電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2010年	✘	不適用	14,857	44.4
2	品佳**	總部位於台灣的一個集團的附屬公司，為製造商A及製造商B的IC的全球授權分銷商。	台灣	射頻電源、LED照明、電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2009年	✘	不適用	8,914	26.7

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC產品的主要類型	業務關係開始年份	銷貨折讓安排	銷貨折讓安排開始日期	採購額 (千美元)	佔採購總淨額的 百分比 (%)
3	Power Integrations*	總部位於硅谷的供應商，供應用於高壓功率轉換系統的高性能電子元件，於納斯達克上市，於最後可行日期市值約20億美元。	美國	電機控制、移動設備及智能充電	2011年	✓	2016年10月	3,478 ^(附註1)	10.4
4	艾睿**	一家於紐約證券交易所上市的公司，為香港附屬公司，為一家領先德國半導體及系統解決方案製造商的全球授權分銷商，於最後可行日期市值約60億美元。	美國	電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2009年	✗	不適用	1,395	4.2

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC產品的主要類型	業務關係開始年份	銷貨折讓安排	銷貨折讓安排開始日期	採購額 (千美元)	佔採購總淨額的概約百分比 (%)
5	供應商B# (附註2)	為一家日本企業集團合資企業的香港辦事處，製造、分銷及銷售(其中包括)消費品、電子元件、聲頻及視訊產品。自2016年起已成為一家總部位於台灣的集團的組成部分。	香港	LED照明	2011年	✘	不適用	1,275	3.7
合計									
									<u>29,919</u>
									<u>89.4</u>

** 表示該供應商為IC分銷商

表示該供應商為IC製造商

附註1： 所示數據為經扣除銷貨折讓安排項下返款的採購淨額。

附註2： 作為供應商B的非獨家授權分銷商的委任期於2016財政年度未終止，據此，我們與供應商B的業務關係終止。詳情請參閱本節「採購及供應商－我們為若干供應商的獨家授權分銷商」附註2。

業 務

2017財政年度

排名	供應商	背景	總部	所採購IC 產品的主要類型	業務關係 開始年份	銷貨 折讓安排	銷貨 折讓安排 開始日期	採購額 (千美元)	佔採購 總淨額的 概約 百分比 (%)
1	品佳**	總部位於台灣的一個集團的附屬公司，為製造商A及製造商B的IC的全球授權分銷商。	台灣	射頻電源、LED照明、電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2009年	✘	不適用	11,839	25.7
2	Power Integrations#	總部位於硅谷的供應商，供應用於高壓功率轉換系統的高性能電子元件，於納斯達克上市，於最後可行日期市值逾20億美元。	美國	電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2011年	✓	2016年 10月	10,753 (附註)	23.4

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC 產品的主要類型	業務關係 開始年份	銷貨 折讓安排	銷貨 折讓安排 開始日期	採購額 (千美元)	佔採購 總淨額的 百分比 (%)
3	益登**	總部位於台灣的 半導體分銷商， 於台灣證券交易所 上市，於最後可行 日期市值約30億 新台幣。	台灣	射頻電源、LED 照明、電機 控制、移動設備 及智能充電以及 傳感器及 自動控制	2010年	✘	不適用	7,801	17.0
4	RDA#	總部位於中國上海的無晶 圓廠半導體公司，為移動 電話、連接及廣播應用 設計、開發並推廣芯片及 射頻半導體的無線系統。	中國上海	移動設備及智能充電	2017年	✓	2017年 4月	4,309 (附註)	9.4

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC 產品的主要類型	業務關係 開始年份	銷貨 折讓安排	銷貨 折讓安排 開始日期	採購額 (千美元)	佔採購 總淨額的 概約 百分比 (%)
5	供應商E	中國公司，設計及製造 範圍廣泛的高效能模擬 集成電路，於台灣證券 交易所上市，於最後可行 日期市值約450億 新台幣。	杭州	LED照明	2016年	✘	不適用	3,263	7.0
合計									
								37,965	82.5

** 表示該供應商為IC分銷商

表示該供應商為IC製造商

附註：所示數據為經扣除銷貨折讓安排項下返款的採購淨額。

2018財政年度

排名	供應商	背景	總部	所採購IC 產品的主要類型	業務關係 開始年份	銷貨 折讓安排	銷貨 折讓安排 開始日期	採購額 (千美元)	佔採購 總淨額的 概約百分比 (%)	業務
1	品佳**	總部位於台灣的一個集團的附屬公司，為製造商A及製造商B的IC的全球授權分銷商。	台灣	射頻電源、LED照明、電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2009年	✘	不適用	14,311	25.0	
2	RDA#	總部位於中國上海的無晶圓廠半導體公司，為移動電話、連接及廣播應用設計、開發並推廣芯片及射頻半導體的無線系統。	中國 上海	移動設備及智能充電	2017年	✓	2017年 4月	12,806	22.4	

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC 產品的主要類型	業務關係 開始年份	銷貨 折讓安排	銷貨 折讓安排	採購額 (千美元)	佔採購 總淨額的 概約百分比 (%)
3	Power Integrations [#]	總部位於硅谷的供應商，供應用於高壓功率轉換系統的高性能電子元件，於納斯達克上市，於最後可行日期市值約20億美元。	美國	電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制	2011年	✓		7,110	12.4
4	供應商F [▲]	總部位於中國深圳的一家集團的附屬公司，提供供應鏈外包服務及專注於信息技術分銷，且於深圳證券交易所上市，於最後可行日期市值逾人民幣100億元。	中國 深圳	移動設備及智能充電	2017年	✘		6,928	12.0

業 務

排名	供應商	背景	總部	所採購IC 產品的主要類型	業務關係 開始年份	銷貨 折讓安排 開始日期	採購額 (千美元)	佔採購 總淨額的 概約百分比 (%)	
5	益登**	台灣半導體分銷商， 於台灣證券交易所 上市，於最後可行 日期市值約30億 新台幣。	台灣	射頻電源、LED照明、 電機控制、移動設備及 智能充電	2010年	✘ 不適用	5,194	9.1	
合計								46,349	80.9

** 表示該供應商為IC分銷商

表示該供應商為IC製造商

▲ 從2017年7月開始，我們根據客戶（江蘇辰陽及東莞市優琥）的集中採購安排透過供應商F間接從Power Integrations購買Power Integrations IC，該等客戶作將供應商F指定為一個手機充電器項目的Power Integrations IC分銷商。

附註：所示數據為經扣除銷貨折讓安排項下返款的採購淨額。

業 務

於收購前期間，中國集團公司主要通過香港集團公司採購，因為香港集團公司及中國集團公司之間責任分配明確。尤其是，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IC應用解決方案研發，而中國集團公司則主要負責香港集團公司採購的IC及提供的應用解決方案的營銷及銷售。

於2015財政年度，中國集團公司自其所有供應商的採購總額約為26.6百萬美元，其中自香港集團公司的採購額約為25.2百萬美元，約佔採購總額的94.6%。中國集團公司自其他供應商的採購額僅佔約5.4%，董事認為其並無重大意義。

於2016財政年度（在收購中國集團公司之前），中國集團公司自其所有供應商的採購總額約為18.2百萬美元，其中自香港集團公司的採購額約為17.6百萬美元，約佔採購總額的96.9%。中國集團公司自其他供應商的採購額僅佔約3.1%，董事認為其並無重大意義。

於往績記錄期間：

- (a) 我們五大供應商合共分別約佔我們採購總額的94.7%、89.4%、82.5%及80.9%；
- (b) 我們最大供應商分別約佔我們採購總額的63.9%、44.4%、25.7%及25.0%；及
- (c) 我們的貿易應付款項及應付票據的周轉日數分別約為55.1日、94.4日、86.4日及92.6日。

據董事所深知，於往績記錄期間及直至最後可行日期，

- (a) 我們五大供應商均為獨立第三方；
- (b) 除益登^(附註)外，五大供應商中概無其餘供應商亦為我們的客戶；及
- (c) 概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或擁有我們5%以上股本的任何股東於任一五大供應商中擁有任何權益。

附註：於往績記錄期間，益登亦為我們的客戶。詳情請參閱本節「採購及供應商－供應商亦為我們的客戶」。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們所有主要供應商資料的概要：

供應商	供應商於供應價值鏈內的角色		我們是否為非獨家授權分銷商	開始年份	所購IC主要品牌	產品類別	銷貨折讓安排 <small>(附註2)</small>
	IC製造商	授權分銷商					
益登	✗	✓	✗	2010年	製造商B、 供應商C	射頻電源、LED照明、 電機控制、移動設備 及智能充電以及傳感器 及自動控制	✗
品佳	✗	✓	✗	2009年	製造商A	射頻電源、LED照明、 電機控制、移動設備 及智能充電以及傳感器 及自動控制	✗
Power Integrations	✓	✗	✓	2011年 <small>(附註1)</small>	Power Integrations	電機控制、移動設備及 智能充電以及傳感器 及自動控制	✓
艾睿	✗	✓	✗	2009年	製造商A	電機控制、移動設備及 智能充電、LED照明 及傳感器及自動控制	✗
供應商B	✓	✗	✓	2011年	供應商B	LED照明	✗
RDA	✓	✗	✓	2017年	RDA	移動設備及智能充電	✓

附註1：我們於2016年8月獲委任為Power Integrations的非獨家授權分銷商。

附註2：詳情請參閱本節「採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」。

供應商的交貨時間取決於產品線，可能需要六個月甚至更長的時間。我們通常要求客戶提供定期滾動預測，而我們的客戶通常向我們提供介乎3至10個月的預測。我們考慮該等預測以管理存貨。

業 務

我們為若干供應商的非獨家授權分銷商

於最後可行日期，我們獲6名IC製造供應商委任為非獨家授權分銷商，其中若干供應商為我們於往績記錄期間的五大供應商。下表載列我們於所示期間獲委任為非獨家授權分銷商次數的變動：

	截至12月31日止年度			
	2015年	2016年	2017年	2018年
年初獲委任	2	2	4	6
年內新獲委任	1	3	2	–
終止業務關係	(1)	(1)	–	–
年末獲委任次數	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>6</u>

於往績記錄期間，我們獲委任為以下供應商的非獨家授權分銷商：

- (i) 供應商A（於2015年9月）；
- (ii) 供應商E（於2016年7月）；
- (iii) Power Integrations（於2016年8月）；
- (iv) 供應商C（於2016年11月）；
- (v) RDA（於2017年2月）；及
- (vi) 供應商D（於2017年8月）。

有關該等IC製造供應商的背景詳情，請參閱本節「我們的產品及服務－我們自其採購IC的主要IC製造商」。

於往績記錄期間，我們自益登採購（其中包括）製造商B的射頻電源及LED照明IC。據董事所深知，製造商B的射頻電源及LED照明業務已被第三方於2016年收購，其後分別以供應商C及供應商E的身份繼續其業務營運。隨後，於2016年11月及2016年7月，我們分別獲委任為供應商C及供應商E的非獨家授權分銷商。我們於2016財政年度開始自供應商E採購IC，而[編纂]後，我們預期於2019年開始自供應商C採購射頻IC。

業 務

董事確認，於2015財政年度，我們終止了與一家台灣晶體管供應商的業務關係，乃由於彼等的產品價格不夠具競爭力，且彼等僅提供有限範圍的產品。於2016財政年度末，我們與供應商B（我們從該供應商處採購LED照明IC）的業務關係在我們獲委任為彼等的非獨家授權分銷商的期限屆滿後終止。據董事所深知，供應商B被世界最大的電子產品製造商之一收購，該製造商並無令供應商B繼續供應LED照明類IC業務。因此，我們於2016財政年度後未與供應商B重續業務關係。

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。

作為IC製造供應商的授權分銷商的益處

董事認為授權分銷商的身份可帶來諸多益處。首先，它表示IC製造商對我們的價值與能力的認可。其次，該身份亦附帶若干授權分銷商高度重視的明顯特權，即客戶推介形式的特權。董事認為，IC製造商或會不時推介最終客戶（尤其是大宗或主要客戶），僅由其授權分銷商為該等客戶提供服務（業內亦稱作「一級」分銷商），此乃已知行業慣例。董事認為，獲得該等大宗或主要客戶推介能夠增強我們的行業知名度及形象、促進客戶對我們產品與服務質量的信心，更重要的是增加我們的整體業務量。於往績記錄期間，我們自IC製造供應商向我們所轉介客戶產生的收入分別約為2.9百萬美元、3.9百萬美元、7.3百萬美元及14.6百萬美元，分別約佔我們總收入的6.3%、10.6%、13.6%及21.7%。此外，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。有關作為IC製造商授權分銷商之益處的更多討論，請參閱本節「採購及供應商－價格保護政策／銷貨折讓安排」。

業 務

於2016年8月，我們的主要IC製造供應商之一Power Integrations委任我們作為其授權分銷商之一。於往績記錄期間，我們向Power Integrations作出的直接採購額分別約為4.1百萬美元、3.5百萬美元、10.8百萬美元及7.1百萬美元，分別約佔我們採購總淨額的9.8%、10.4%、23.4%及12.4%。從2017年7月開始，我們亦根據客戶（江蘇辰陽及東莞市優琥）的集中採購安排透過供應商F間接從Power Integrations購買Power Integrations IC，該等客戶指定將供應商F作為一個手機充電器項目的Power Integrations IC分銷商。於2017財政年度及2018財政年度期間，該安排項下的採購金額分別約為1.3百萬美元及6.9百萬美元，分別約佔我們採購總淨額的2.8%及12.0%。於往績記錄期間，向我們採購Power Integrations IC的客戶數目分別為23名、32名、82名及103名。於往績記錄期間，我們向該等客戶出售Power Integrations IC所產生的收入分別約為4.9百萬美元、5.0百萬美元、13.0百萬美元及17.3百萬美元，分別約佔我們總收入的10.7%、13.7%、24.2%及25.8%。

此外，於2017年2月，我們獲委任為RDA的非獨家授權分銷商。於往績記錄期間，我們向RDA作出的直接採購額分別為零、零、4.3百萬美元及12.8百萬美元，分別佔我們採購總淨額的零、零、約9.4%及22.4%。於往績記錄期間，自我們採購RDA IC的客戶數目分別為零、零、27名及44名。於往績記錄期間，我們向該等客戶銷售RDA IC所得收入分別為零、零、約4.5百萬美元及13.6百萬美元，分別佔我們總收入的零、零、約8.3%及20.2%。

此外，於2015年9月、2016年7月、2016年11月及2017年8月，我們分別獲委任為供應商A、供應商E、供應商C及供應商D的非獨家授權分銷商。於往績記錄期間，除我們並未直接採購供應商C的IC（我們預期於2019年[編纂]後開始直接從供應商C採購IC）外，於往績記錄期間，我們向其他三家供應商作出的直接採購總額分別為零、約1.3百萬美元、5.1百萬美元及7.0百萬美元，分別佔零、約3.9%、11.1%及12.2%。於往績記錄期間，向我們採購該三家供應商IC的客戶數目分別為零、12名、48名及135名。於往績記錄期間，我們向該等客戶銷售該三家供應商IC所產生的收入分別為零、約1.1百萬美元、3.5百萬美元及6.2百萬美元，分別佔我們總收入的零、約3.0%、6.5%及9.2%。

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。

業 務

委任本集團作為其非獨家授權分銷商的IC製造供應商通常會與我們訂立框架協議。有關協議的主要條款載列如下：

主要條款	概要
委任	: 我們獲委任為非獨家授權分銷商。
期限	: 期限可介乎一年至無限期。通常會規定可重續期限（如適用）。
指定分銷範圍	: 我們通常獲授權於指定地區區域內（即香港及中國）非獨家分銷供應商的產品。
產品	: 我們通常獲授權分銷供應商的指定產品。
定價	: 我們通常須於雙方約定的期間編製不具有約束力的滾動預測報告。我們須按供應商不時確定的價格水平自供應商採購產品。
我們的一般義務	: 我們通常須：(i)向客戶營銷、推廣及分銷供應商的產品；(ii)參與供應商所提供的培訓計劃；(iii)提供銷售及存貨報告予供應商；及(iv)於規定期間內保存客戶及其採購記錄。 我們不受最低銷售目標規限。
供應商的義務	: 供應商通常須：(i)向我們提供定價及產品的資料；(ii)不時協助我們進行營銷；(iii)授予我們有限許可，我們可藉此使用與產品相關的知識產權；及(iv)確保供應商的產品符合適用法律、準則及法規的規定。
取消	: 於規定期限內提前發出書面通知後，通常可允許取消尚未產生成本的訂單。
退貨	: 除非產品有質量缺陷，否則通常不可退回產品。

業 務

主要條款

概要

終止 : 以通知的方式－根據協議規定的發出終止通知的期限，各方通常可通過發出通知的方式終止協議。

基於違反協議的理由－倘違反協議的一方未於發出有關違反通知後的規定期限內就有關違反採取補救措施，則未違反一方可終止協議。

於往績記錄期間，我們作為授權分銷商通常向其他IC分銷商銷售IC，而不會於彼等面臨供應短缺的情況下提供任何其他服務。我們亦向益登銷售供應商A少量附帶我們的IC應用解決方案及增值服務的IC產品，而益登向一家總部位於中國的大規模手機製造公司銷售該等IC產品，我們並非該手機製造公司的註冊供應商。詳情請參閱本節「採購及供應商－供應商亦為我們的客戶」。於往績記錄期間，我們向IC分銷商銷售IC（包括益登向一家總部位於中國的手機製造公司的銷售）產生的收入分別約為93,000美元、0.8百萬美元、1.3百萬美元及0.7百萬美元，分別約佔總收入的0.2%、2.1%、2.4%及1.1%，董事認為該收入並不重大。

存貨控制及管理

存貨主要由IC組成，我們向客戶銷售IC連同增值服務。我們以IC製造商出廠時的原裝及箱裝的包裝方式向客戶運送及交付IC，我們基於品牌及產品類別安排IC的運送及交付事宜，IC主要貯存於我們位於香港的倉庫。

我們通常維持最低約兩個月的IC存貨水平，作為滿足任何迫切需求的緩衝，並可最大限度減低可能對我們業務造成影響的存貨短缺或延期風險。於往績記錄期間，我們並無發生可導致客戶產生異議或採取行動的存貨的任何嚴重短缺。

為使存貨囤積的風險最小化，我們已採納存貨管理政策，據此，我們透過企業資源規劃系統以及進行人工盤貨及內部貨檢，通常按月定期審查存貨水平，以監察存貨的流動情況，並於必要時對採購作出調整以維持合理的存貨水平，從而滿足客戶的任何突發及緊急需求。

我們每月進行貨齡分析，對相應期間的存貨流量進行比較，以審查及識別任何存貨過量的情況。審查結果會送呈財務總監，其將考慮是否須作出任何減值。於往績記錄期間，我們錄得存貨周轉日數分別約為34.7日、53.4日、45.5日及40.9日。

信貸政策

我們的主要供應商通常授予我們信貸額度及信貸期。於往績記錄期間，我們的大部分採購均透過銀行結算，信貸期最長達120日。我們的採購通常以美元結算。

業 務

價格保護政策／銷貨折讓安排

根據弗若斯特沙利文報告，在不同國際市場運營的大部分半導體行業IC製造商均採用一種稱為銷貨折讓安排的價格保護政策。此類安排透過控制及規管多個全球市場之間的IC產品價格差距，為IC製造商及供應商提供了避免平行進口及統一世界各地分銷商間的產品價格的方法。這有助於避免分銷商及賣方利用市場套利及從世界不同市場發現的潛在價格差距獲利。並非所有IC製造商均採用銷貨折讓安排，且就採用此類安排的IC製造商而言，並非彼等的所有產品線均受銷貨折讓安排規限。根據銷貨折讓安排，IC製造商按預先釐定的全球價格將若干產品或產品配件售予分銷商或增值轉售商，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其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IC製造供應商（即Power Integrations、供應商A及RDA）的銷貨折讓安排。根據銷貨折讓安排的條款，我們須按統一的價格（亦稱作賬面價格）採購供應商的產品「入庫」。IC製造供應商提供予其授權分銷商的回扣為所採購IC的賬面價格與採購成本淨額之間的差額。我們通常於使用IC的項目的各個階段根據銷貨折讓安排與IC製造供應商協商該等IC的採購成本淨額及回扣比例。我們通常於基本完成設計及開發階段（通常為到期將IC售予客戶前的兩個月左右）時確定及與IC製造供應商協定IC的採購成本淨額及回扣比例。協定採購成本淨額及回扣比例後，我們向IC製造供應商發出採購訂單。一單交易完成後，我們須向相關供應商提交月銷售點報告（通常載列於次月第五日至第十日期間客戶名稱及地理位置、所售IC類型、銷量、賬面價格及預期回扣金額等詳情）。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抵銷下次自相同供應商採購相同IC產品及／或不同IC產品的成本。我們通常於向彼等遞交月銷售點報告後約10至30日內以貸方票據的形式自供應商收取回扣，視乎（其中包括）IC的類型、IC所屬產品類別及市場狀況而定。由於銷售點報告乃於次月第五日至第十日期間按月提交予相關供應商，因此銷售日期與提交月度銷售點報告日期之間或會存在最長40天的時間間隔。於往績記錄期間，我們根據銷貨折讓安排所購買IC的存貨周轉日數仍少於並非根據銷貨折讓安排所購買IC的存貨周轉日數，主要原因是我們自IC分銷供應商進行採購的交付週期（即我們向供應商下達採購訂單的時間與我們自供應商收到IC的時間之間的期間）（平均為8至32週）通常遠長於我們自IC製造供應商進行採購的交付週期（平均為4至8週）。因此，對於並非根據有關安排進行的採購，我們須維持較高水平的庫存以避免庫存短缺。由於根據銷貨

業 務

折讓安排自IC製造供應商所購買IC的交付週期較短，故我們能夠縮短該等IC的庫存周轉期。因此，我們能夠以根據銷貨折讓安排採購IC的採購付款總額（即我們採購付款淨額與回扣付款的總和）的形式盡量減小有關IC面臨額外財務負擔的風險，原因是回扣索償（以月度銷售點報告形式）僅會在我們出售該等IC產品後提交予相關IC製造供應商。鑒於上述原因，我們傾向於訂購受銷貨折讓安排規限的IC，訂購數量以降低按銷貨折讓安排所進行採購的庫存水平為目標。另一方面，鑒於我們自IC分銷供應商進行採購的交付週期通常較長（董事認為這主要是由於IC分銷供應商在向其供應商下達訂單時需額外時間），故就自IC分銷供應商進行的採購而言，我們傾向於維持較高庫存水平。相較於我們的其他IC，我們根據銷貨折讓安排採購的IC通常會於較短期間內出售。於往績記錄期間，就銷貨折讓安排項下的IC而言，我們於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度分別錄得存貨周轉日數約為20.8日、17.7日及19.2日，而我們其他IC（即並非根據銷貨折讓安排採購的IC）的存貨周轉日數分別約為55.8日、60.1日及54.4日。我們供應商根據銷貨折讓安排出售的產品通常由相關供應商載於標準價格目錄內，該目錄中的單價對所有分銷商統一適用。

於往績記錄期間，由於(i)我們能夠於較短的周轉期內（即向IC製造供應商作出採購後一個月左右）售出大部分我們根據銷貨折讓安排採購的IC；及(ii)我們通常就銷售銷貨折讓安排下的IC，於提交銷售點報告後約10至30日內以貸記單的形式向IC製造供應商收取回扣，因此，我們通常設法於採購相關IC後約兩個月內，以貸記單的形式向相關IC製造供應商收取回扣。於2017財政年度及2018財政年度，我們的平均回扣周轉日數（等於回扣總額除以我們應計採購回扣的期初和期末結餘的平均值再乘以365日）分別約為57.1日及69.1日。於2017財政年度及2018財政年度，我們與三家IC製造供應商（即Power Integrations、供應商A及RDA）的銷貨折讓安排下的平均回扣周轉日數分別約為55.0日及67.8日、98.3日及53.9日以及75.6日及89.6日。

業 務

就根據銷貨折讓安排採購的IC而言的回扣的會計處理

我們在IC製造供應商向我們交付IC時估計該等IC的回扣金額。我們從IC存貨的採購成本中扣除回扣金額，並在我們的綜合財務狀況表中確認相應的應計採購回扣。我們於每個月底重新評估應計採購回扣，任何差異均自我們的存貨成本扣除或計入存貨成本。IC製造供應商向我們出具貸方票據後，我們會以應計採購回扣抵銷應付該等供應商的貿易應付款項。

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，分別佔我們採購總淨額的零、約8.8%、30.0%及14.7%，其中，於出售我們的IC產品後，分別有零、約2.8百萬美元、12.9百萬美元及7.9百萬美元的回扣於銷售成本中反映。回扣的剩餘金額納入未售存貨成本中。

由於於出售IC產品前我們知悉IC製造供應商設置的回扣率，故當與我們的客戶協商相關IC產品售價時，我們採用相關IC採購淨額（即自賬面價格扣除估計回扣後的金額）。由於在我們設置及協商彼等的加價時採用IC採購淨額，故銷貨折讓安排項下的IC的回扣不會影響我們的毛利率。

下表載列我們於往績記錄期間已向三家供應商支付的金額及在銷貨折讓安排項下自三家供應商收取的回扣詳情：

	截至2016年12月31日止年度							
	根據銷貨折讓安排					不受銷貨折讓安排		
	收入	銷量	採購額	回扣	採購額	回扣佔採購額	規限的	採購
千美元	千件	千美元	千美元	千美元	(總額)的 概約百分比	其他	總額	
						採購額		
						(淨額)		
Power Integrations ^(附註1)	1,406	7,983	3,690	2,542	1,148	68.9	2,330	3,478
供應商A ^(附註2)	1,084	13,491	1,541	403	1,138	26.2	-	1,138
合計/總額	<u>2,490</u>	<u>21,474</u>	<u>5,231</u>	<u>2,945</u>	<u>2,286</u>	56.3	<u>2,330</u>	<u>4,616</u>

附註：

- 於2016財政年度，我們銷售非銷貨折讓安排項下（於獲委任為Power Integrations的授權分銷商前）採購Power Integrations IC產生的收入及銷量分別約為3.6百萬美元及18.2百萬件。
- 儘管我們於2015年獲委任為供應商A的非獨家授權分銷商，但我們於2016年方開始參與供應商A的銷貨折讓安排。

業 務

	截至2017年12月31日止年度							
	根據銷貨折讓安排					不受銷貨		
						回扣佔	折讓安排	
	收入	銷量	採購額	回扣	採購額	採購額 (總額)的	規限的	其他
千美元	千件	千美元	千美元	千美元	(淨額) 概約百分比	%	採購額	總額
								(淨額)
								千美元
Power Integrations (附註)	11,214	48,437	23,767	13,014	10,753	54.8	-	10,753
供應商A	2,189	26,901	2,298	542	1,756	23.6	-	1,756
RDA	4,463	16,878	4,560	251	4,309	5.5	-	4,309
合計／總額	<u>17,866</u>	<u>92,216</u>	<u>30,625</u>	<u>13,807</u>	<u>16,818</u>	45.1	<u>-</u>	<u>16,818</u>

	截至2018年12月31日止年度							
	根據銷貨折讓安排					不受銷貨		
						回扣佔	折讓安排	
	收入	銷量	採購額	回扣	採購額	採購額 (總額)的	規限的	其他
千美元	千件	千美元	千美元	千美元	(淨額) 概約百分比	%	採購額	總額
								(淨額)
								千美元
Power Integrations (附註)	8,561	31,773	14,514	7,404	7,110	51.0	-	7,110
供應商A	2,142	28,007	2,080	305	1,775	14.7	-	1,775
RDA	13,565	39,245	13,517	711	12,806	5.3	-	12,806
合計／總額	<u>24,268</u>	<u>99,025</u>	<u>30,111</u>	<u>8,420</u>	<u>21,691</u>	28.0	<u>-</u>	<u>21,691</u>

附註：從2017年7月開始，我們根據客戶（江蘇辰陽及東莞市優琥）的集中採購安排透過供應商F間接從Power Integrations購買Power Integrations IC，該等客戶指定將供應商F作為一個手機充電器項目的Power Integrations IC分銷商。於2017財政年度及2018財政年度期間，我們透過供應商F採購的金額分別約為1.3百萬美元及6.9百萬美元，均無須受銷貨折讓安排規限。因此，於2017財政年度及2018財政年度期間，我們透過供應商F採購Power Integrations IC產生的收入及銷量分別約為1.8百萬美元及11.8百萬件以及8.7百萬美元及44.3百萬件。

於往績記錄期間，我們銷售於銷貨折讓安排項下採購IC的所得收入金額分別為零、約2.5百萬美元、17.9百萬美元及24.3百萬美元。

業 務

我們自Power Integrations IC採購淨額從2016財政年度的約3.5百萬美元增至2017財政年度的約10.8百萬美元，主要由於(i)於2016年10月啟動銷貨折讓安排，我們成為Power Integrations的授權分銷商；及(ii)我們銷售於銷貨折讓安排項下自Power Integration採購IC的所得收入增加，詳情請參閱本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入－移動設備及智能充電」。我們自Power Integrations的IC採購淨額減至2018財政年度的約7.1百萬美元，主要由於自2017年7月起，我們根據客戶（江蘇辰陽及東莞市優琥）的集中採購安排透過供應商F間接從Power Integrations採購Power Integrations IC，該等客戶指定供應商F成為一個手機充電器項目的Power Integrations IC分銷商。

我們於銷貨折讓安排項下從供應商A及RDA採購IC的採購淨額從2016財政年度的約1.1百萬美元及零分別增至2017財政年度的約1.8百萬美元及4.3百萬美元，並分別進一步增至2018財政年度的約1.8百萬美元及12.8百萬美元，主要由於(i)銷貨折讓安排分別於2016年2月及2017年4月啟動，我們成為供應商A及RDA的授權分銷商；及(ii)我們銷售於銷貨折讓安排項下自供應商A及RDA採購IC的所得收入增加，詳情請參閱本文件「財務資料－對特定損益項目之討論－收入－移動設備及智能充電」。

根據弗若斯特沙利文報告，IC製造供應商授出的回扣比例的差異乃由於多項原因，包括但不限於：

- (a) 地理市場的差異：於全球範圍內銷售產品的IC製造商可以較高的全球統一價格向其所有分銷商銷售其IC，並向其位於特定地理區域的分銷商授予較高的回扣比例水平，以應對當地的市況。董事認為，Power Integrations為一家具有全球銷售網絡的IC製造商。另一方面，銷售網絡主要為國內的IC製造商會將其IC產品的初始售價定在更適合當地市場的水平，國內各地區之間的售價偏差極小，導致授予其分銷商的回扣比例水平較低。董事認為，供應商A及RDA屬於此類銷售網絡主要為國內的IC製造商。
- (b) 產品類別差異：用於不同產品類別的IC可能會產生不同的利潤。一般而言，用於消費者終端產品（門檻相對較低）的產品類別所應用的IC將會以較低的回扣率購買及銷售。董事認為，我們自RDA採購的IC產品屬於該類別。另一方面，於工業及醫療領域中的更精密的機械及設備所應用的IC將會以較高的回扣率購買及銷售。用途更廣的IC通常亦會以較高的回扣率購買及銷售。董事認為，我們自供應商A採購的IC產品屬於該類別；

業 務

- (c) 終端產品的市場規模差異：終端產品的市場規模可能會影響IC的回扣率。一般而言，由於競爭激烈及市場供應充足，用於大眾市場電子產品的IC利潤往往更低。董事認為，我們自RDA採購的IC產品屬於該類別。另一方面，由於工業終端產品的價格更容易吸收價格差異，故用於相對小眾工業類產品的IC能獲得較高的利潤。董事認為，我們自供應商A採購的IC產品屬於該類別。

根據弗若斯特沙利文報告，於IC行業，IC製造商／供應商提供的回扣百分比／回扣率大相徑庭。具體而言，Power Integrations於2018財政年度向我們提供採購總額約51.0%的回扣，而供應商A及RDA分別向我們提供我們於同年採購總額約14.7%及5.3%的回扣。根據弗若斯特沙利文報告，Power Integrations於往績記錄期間提供的回扣百分比／回扣率相對較低主要由於（其中包括）：(i) Power Integrations提供的IC元件技術更先進；(ii) Power Integrations提供的IC元件帶有更多不同應用且可用於更多電子產品；及(iii) Power Integrations側重於相同或類似IC元件價格差異較大的各全球市場，因此其為避免市場套利授予其於特定地理區域的分銷商／增值轉售商更高的回扣百分比水平，而於特定地理區域的IC元件市價相對較低。相比之下，由於彼等側重於眾多供應商與分銷商競爭的中國市場，供應商A及RDA於往績記錄期間的回扣率大大降低。因此，彼等將其IC產品的初始售價定在更適合當地市場的水平，導致授予其分銷商／增值轉售商的回扣百分比水平較低。然而，鑒於供應商A提供更多不同應用的IC產品且其IC產品的部分專門設於相對特定市場，如於往績記錄期間工業類產品、銷貨折讓安排項下供應商A的回扣百分比／回扣率相比RDA較高。

儘管於項目的不同階段，我們通常會與IC製造供應商討論銷貨折讓安排項下IC採購淨成本及相應的回扣率，但於項目設計及開發大部分階段已告完成時（通常為我們向客戶銷售相關IC前約兩個月），我們通常僅與IC製造供應商協定及最終確定採購淨成本及回扣率。

業 務

分銷商／增值轉售商與IC製造商／供應商協定的回扣率須根據一段時間內特定產品的銷售業績、市場動態並計及各種因素（如產品規格、行業類別、地區銷售、原材料價格、市場供求等）釐定的IC產品市價不時變更。根據弗若斯特沙利文報告，近年來，由於更多競爭導致IC元件的平均售價下降，回扣百分比／回扣率於若干情況下按全球基準呈持續下降趨勢。有關競爭造成上游供應商為確保其市場份額以調整彼等的IC元件售價。這有利於IC產品於全球市場縮小價格差距。例如，由於IC元件買家及賣家數量眾多，價格透明度提高，市價波動較輕微，中國IC元件的市價相比外國市場（如歐洲）較低。歐洲IC元件的售價大幅降低，從而縮小了中國與歐洲的市場價格差距。因此，利用市場套利並從上述市場的價差中獲利，使分銷商／增值轉售商的風險減少。因此，IC製造商／供應商已相應調整分銷商／增值轉售商回扣百分比至更低水平。

我們開始向客戶銷售有關IC後，亦會努力就採購淨成本進一步折讓及獲得更好的回扣率而進行談判。我們與IC製造供應商出席每季度舉行的業務檢討定期會議，會上我們與IC製造供應商檢討銷售情況及表現。我們與IC製造供應商回顧及討論採購淨成本及回扣百分比，我們認為，採購淨成本及回扣百分比取決於（其中包括）相關客戶的身份及規模以及已售予或預計將售予客戶的IC數量（尤其是在客戶啟動其產品的大規模生產的情況下）。倘客戶的經營規模較大及／或我們售予客戶的IC數量較大，我們通常能夠獲得更好回扣百分比。倘我們有機會向其他客戶展示有關當前或過往項目的成功IC應用解決方案，我們亦會就更理想的採購淨成本及回扣率進行議價，從而攜手IC製造供應商創立新項目並增加自供應商的採購量。此外，市場上的競爭對手（如其他IC製造供應商）亦或會推出及開發類似產品，因而我們可能須進行協商以獲得IC採購淨成本的更多折扣，從而確保我們自身及我們所銷售的IC能夠保持面向客戶的競爭力。

根據弗若斯特沙利文報告，雖然銷貨折讓安排於技術硬件及半導體行業內獲廣泛使用，但是相較典型的買賣安排，採用銷貨折讓安排給分銷商造成較大的財務負擔，將置分銷商於被動地位。我們須預付較高金額採購IC庫存，而向客戶售出IC（以此向供應商索回借記）的時間越長，我們的現金流量狀況越差。

業 務

就所有產品線而言，IC製造商未必均採用銷貨折讓安排。倘IC製造商均採用銷貨折讓安排，且授權分銷商計劃採購相關IC產品，則其須遵守IC製造商的規定並與IC製造商訂立銷貨折讓安排。銷貨折讓安排或看似對財務造成負擔。然而，董事認為，即使面對該等價格保護政策，獲IC製造供應商委任為授權分銷商的利益仍然蓋過其弊端，從長遠來看對我們仍不無裨益。首先，作為IC製造供應商的授權分銷商，董事認為，我們可利益於IC製造供應商轉介的更多客戶，這將整體增加我們的業務量。其次，我們可直接接洽IC製造商，董事認為這可加強客戶對我們產品的可靠性及質量的信心。直接接洽IC製造商亦可賦予我們更多機遇，可得到供應商就其最新產品及可用技術的定期第一手培訓，這對於我們的業務模式至關重要，乃由於這將促進我們提供滿足客戶需求的IC應用解決方案且有助於我們為客戶採購最適用的IC。除增加業務量外，我們認為，作為授權分銷商亦可繞過中間商從而取得更理想的利潤率。

董事認為，除作為IC製造供應商的授權分銷商所享有上述利益外，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）還有更多間接利益。因銷貨折讓安排招致的負擔過重的前期融資成本會持續至將相關IC產品售予客戶及我們自IC製造供應商收取回扣止，故對大部分分銷商造成了進入壁壘。然而，董事認為，有關進入壁壘有利於具備可承擔加重的財政負擔的融資能力及可滿足客戶需求及要求的技術能力從而能夠促進向客戶銷售的有關分銷商（如本集團）。此外，董事認為，我們根據銷貨折讓安排銷售的IC通常屬於更高端或技術開發更先進的類別，因而對技術能力稍弱的該等產品的用戶（即為其終端用戶提供可滿足其需求的IC應用解決方案的分銷商或終端客戶本身）製造了其他障礙。我們的IC應用解決方案往往會納入要求較為先進技術技能水準的IC，這令我們得以滿足甚或超越客戶的期望或特別要求及令客戶的終端產品發揮到極致。我們認為，通過從事銷貨折讓安排項下的產品銷售，我們將更能於供應鏈內展現我們業務模式的真實價值。根據弗若斯特沙利文報告，成熟的IC製造商通常會訂立銷貨折讓安排，以防止分銷商及賣方利用市場套利並從全球不同市場可能存在的價差中獲利。尤其對於技術更先進的IC產品，成熟的IC製造商通常會訂立銷貨折讓安排，以避免市場套利風險。根據弗若斯特沙利文報告，IC採購及銷售行業一般會就技術更為先進的IC產品訂立銷貨折讓安排。

業 務

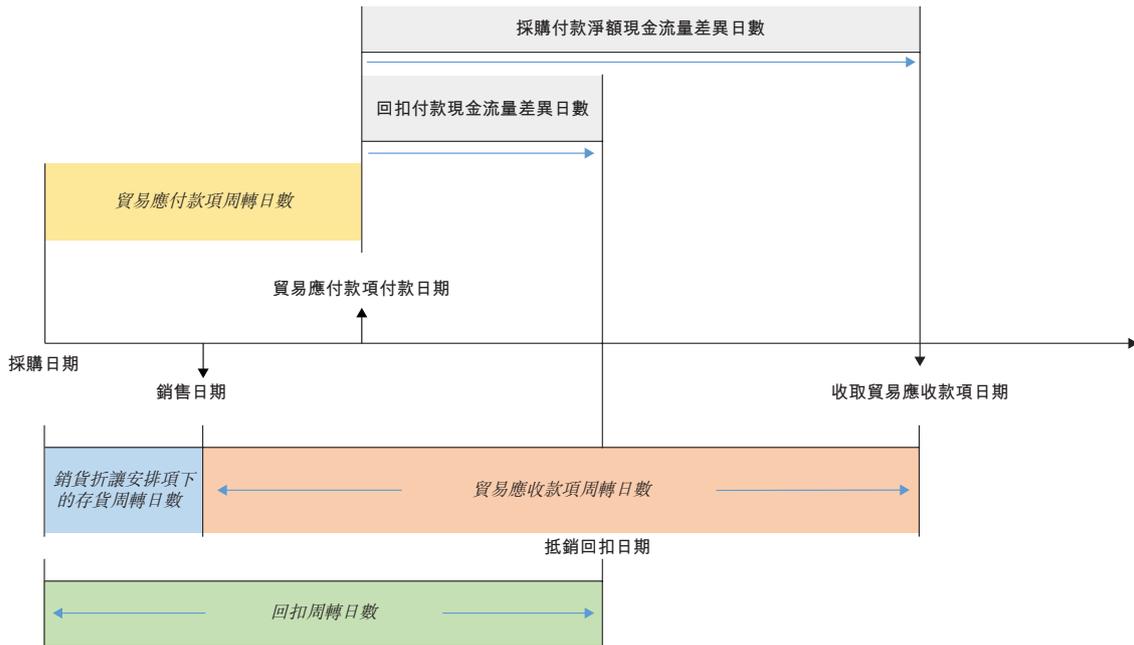
我們高度重視與IC製造供應商的合作。僅當(i)我們信納IC製造供應商已建立健全的內部控制機制以管理其授權分銷商及項目時；及(ii)IC製造供應商認為我們擁有足夠的技術知識及能力管理我們的投資者及充分的財務資源以管理於授權分銷過程中可能產生的現金流量差異，我們方會成為該IC製造供應商的授權分銷商。我們的所有IC製造供應商均已建立全面的項目備案機制，該機制要求所有分銷商於開始各項目之前報備各項目的詳情，包括客戶名稱及聯絡方式、賬戶名稱、所需IC的類型、功能及規格、終端產品的預計採購量、預計發貨日期、目標市場、應用性質及類別。IC製造商於確認一位客戶及批准項目備案之前將考慮上述因素。就董事所深知，如出現項目及客戶重疊的情況，則該等IC製造商不會批准項目或就項目進行備案。IC製造供應商批准客戶及相應項目備案後，相關授權分銷商通常須提交書面報告予IC製造供應商及與IC製造供應商出席設計跟蹤（「設計跟蹤」）會議，通常每月報告及更新一次設計進度及其向項目（已向IC製造供應商備案）項下客戶銷售相關IC的路線圖。於設計跟蹤會議上，IC製造商會審核與我們開展的所有已備案項目的進展情況。該等設計跟蹤會議亦為我們提供一個定期討論平台，以討論我們獲悉的重疊項目的任何事項，以及向IC製造商提出任何問題或疑慮。由於我們的客戶知悉IC製造供應商的註冊、項目批准機制及定期報告過程，而該機制及過程涉及三方（IC生產供應商、我們的客戶及我們）溝通，於該情況下，客戶同意我們向IC製造供應商註冊及更新相關項目詳情。根據適用法律、規則及法規保護客戶機密信息為IC製造供應商與我們的政策。我們認為，採用有關備案及項目批准機制的IC製造供應商能夠相應地管理其授權分銷商，並可預防其他分銷商或轉售商於我們為有關項目作出IC應用解決方案的貢獻後爭奪我們的客戶。

現金流量差異

由於(i)於收取客戶貿易應收款項前，我們通常需要向供應商結清我們的貿易應付款項（包括銷貨折讓安排及非銷貨折讓安排項下我們採購IC的款項）；及(ii)我們需根據銷貨折讓安排就採購IC而言向供應商結清採購回扣款項（該款項僅以貸記單的形式作為回扣（於出售該等根據銷貨折讓安排採購的IC後）），以抵銷隨後向同一供應商作出的採購，故於我們業務營運中的銷貨折讓安排項下及非銷貨折讓安排項下，我們均面臨現金流量差異，如下圖所示。

業 務

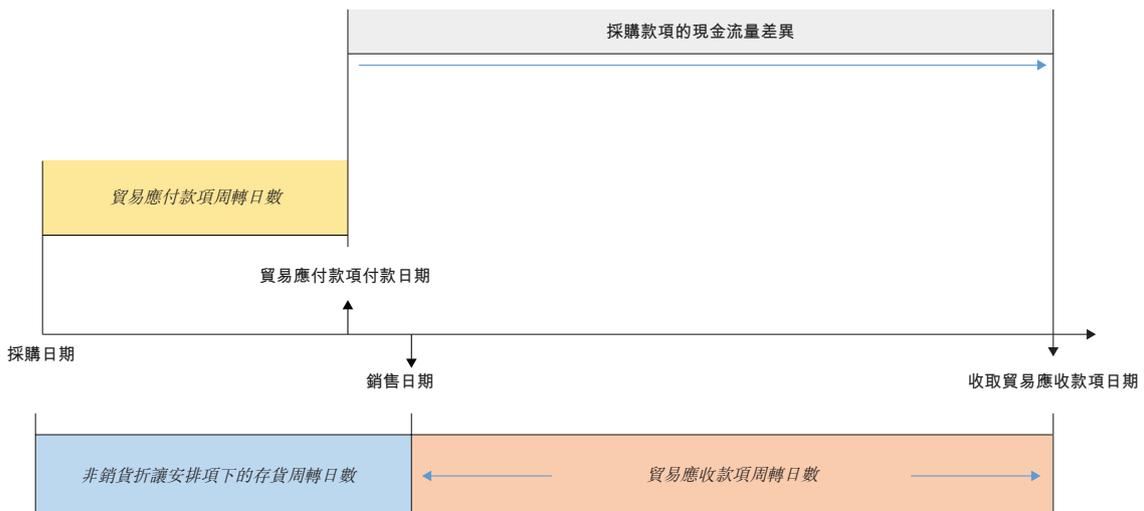
銷貨折讓安排項下的現金流量差異



我們銷貨折讓安排項下採購付款淨額的現金流量差異產生自我們所作總採購成本付款（受我們貿易應付款項周轉日數所影響）與收取客戶貿易應收款項（受銷貨折讓安排項下所採購IC的總存貨周轉日數及我們貿易應收款項周轉日數所影響）之間的時間差。

我們回扣付款的現金流量差異產生自我們所作總採購成本付款（受我們貿易應付款項周轉日數所影響）與使用貸記單抵銷後續採購（受我們總存貨周轉日數及我們回扣周轉日數所影響）之間的時間差。

非銷貨折讓安排項下的現金流量差異



業 務

我們非銷貨折讓安排項下採購款項的現金流量差異產生自我們所作採購成本付款（受我們貿易應付款項周轉日數所影響）與收取客戶貿易應收款項（受非銷貨折讓安排項下所採購IC的總存貨周轉日數及我們貿易應收款項周轉日數所影響）之間的時間差。

我們截至2018財政年度現金流量差異說明

為說明我們截至2018財政年度現金流量差異的計算，我們將(i)銷貨折讓安排項下所採購IC的存貨周轉日數約整至20日；(ii)非銷貨折讓安排項下所採購IC的存貨周轉日數約整至50日；(iii)回扣周轉日數約整至70日；(iv)貿易應付款項周轉日數約整至40日；及(v)貿易應收款項周轉日數約整至90日。

因此，截至2018財政年度，(i)我們銷貨折讓安排項下採購付款淨額的現金流量差異日數約為70日；(ii)我們銷貨折讓安排項下回扣付款的現金流量差異日數約為30日；及(iii)我們非銷貨折讓安排項下採購款項的現金流量差異日數約為100日。換言之，截至2018財政年度，我們通常須就採購付款淨額分別支付70日及100日的貿易應付款項，方可收回銷貨折讓安排項下及非銷貨折讓安排項下的貿易應收款項，而於作出銷貨折讓安排項下IC的總採購款項付款後，我們自IC製造供應商收取回扣的周轉時間約為30日。

計及(i)我們銷貨折讓安排項下的合計採購總額（包括採購淨額及回扣）；及(ii)我們截至2018財政年度非銷貨折讓安排項下的採購總額、我們銷貨折讓安排項下及非銷貨折讓安排項下IC的採購淨額的現金流量差異（即循環採購付款）分別約為4.2百萬美元及9.8百萬美元，而我們銷貨折讓安排項下採購IC的回扣付款的現金流量差異（即循環採購付款）約為0.7百萬美元。我們銷貨折讓安排項下的現金流量差異總額（即循環採購付款）（包括採購付款淨額及回扣付款）約為4.9百萬美元，而非銷貨折讓安排項下的現金流量差異總額（即循環採購付款）則約為9.8百萬美元。

我們計劃透過以下方式擴大經營：(i)與我們現有及新供應商尋求及建立進一步的授權分銷關係；(ii)進一步開發我們的尖端產品類別（如移動設備及智能充電、電機控制以及傳感器及自動控制）；(iii)加強我們的設計與研發能力；及(iv)擴充團隊及招聘更多專業員工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（為中國一家領先的移動運營商的附屬公司）訂立一項為期兩年，最高合約金額約為人民幣137.0百萬元（相當於20.3百萬美元）的協議，向該客戶提供26.0百萬件由RDA製造的IC（將用於物聯網相關產品）。有關我們業務目標及策略的詳情，請參閱本節「我們的業務策略」。由於我們整體業務擴張，董事預計，銷貨折讓安排項下與非銷貨折讓安排項下採購所產生的現金流量差異總額將顯著增加。

業 務

供應商亦為我們的客戶

益登為我們於往績記錄期間的最大供應商，是多家馳名IC製造商的授權分銷商（總部位於台灣），包括製造商B的IC。益登主要在中國、台灣及其他亞洲市場運營。益登是一家從事半導體分銷的公司，並於台灣證券交易所上市。

於往績記錄期間，我們自益登採購的採購額分別約為26.8百萬美元、14.9百萬美元、7.8百萬美元及5.2百萬美元，分別約佔我們採購總額的63.9%、44.4%、17.0%及9.1%。於往績記錄期間，我們自益登的採購總額中，自製造商B採購的IC約佔98.6%、97.6%、82.3%及100.0%，該等IC主要用於射頻電源及LED照明類別。據董事所深知，製造商B的射頻電源及LED照明業務已於2016年被第三方收購，其後分別以供應商C及供應商E的身份繼續其業務營運。由於製造商B售出其射頻電源及LED照明業務，我們自益登的採購連續減少。基於下列因素，董事不認為本集團對益登形成依賴：

- 益登並非製造商B的IC在亞洲地區的唯一授權分銷商；
- 我們直接與製造商B磋商IC的採購價格；及
- 於2016年11月及2016年7月，我們分別獲委任為供應商C及供應商E的授權分銷商，該兩名供應商已分別收購了自製造商B分拆的射頻電源及LED照明業務。

我們於整個往績記錄期間自益登的採購量一直在下降，隨著我們正致力於且會繼續將精力集中於電機控制、移動設備及智能充電以及傳感器及自動控制的其他產品類別的業務上，董事認為該趨勢將延續。有關供應集中於最大供應商的風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－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」。

於往績記錄期間，我們向益登售出供應商A（其委任我們為非獨家授權分銷商）的IC。我們對益登的銷售分別約佔我們於往績記錄期間總收入的0.1%、1.9%、2.3%及1.0%。由於益登代表一家總部位於中國的大規模手提電話製造公司採購我們的供應商A的IC產品，我們向益登售出產品。由於我們並非該手提電話製造公司的註冊供應商，我們無法直接對其銷售產品。董事確認，向益登售出的供應商A的IC價格基於真實的業務需求，根據相關時間的市價釐定，並在一般業務過程中交易。

業 務

供應商集中

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%。我們的最大供應商為IC分銷供應商。於往績記錄期間，我們的最大供應商為IC分銷供應商。於2015財政年度及2016財政年度，我們的最大供應商為益登，我們主要向其採購製造商B的IC，採購額分別約為26.8百萬美元及14.9百萬美元，分別約佔我們採購總額的63.9%及44.4%。於2017財政年度及2018財政年度，我們的最大供應商為品佳，我們主要向其採購製造商A的IC，採購額分別約為11.8百萬美元及14.3百萬美元，分別約佔我們該年度採購總額的25.7%及25.0%。詳情請參閱本節「採購及供應商－主要供應商」。

根據弗若斯特沙利文報告，供應商的集中化為IC行業的常見現象，原因是增值轉售商通常會為了產品的質量保證及供應的可靠性而與少數成熟的IC製造商結盟。此外，授權分銷商及增值轉售商通常自其IC製造商獲得客戶轉介。我們認為，有關做法不僅有利於授權分銷商，同時亦有利於IC製造商本身，IC製造商可藉此間接限制有關授權分銷商從有關IC製造供應商採購物料。因此，授權分銷商及增值轉售商自少數主要供應商採購絕大部分IC並不罕見。

儘管上述數據支持供應商集中化，由於以下原因，董事仍認為，其風險可加以控制，因而我們的業務仍具有可持續性：

- 就董事所深知，我們的部分現有IC供應商供應相同或類似規格及成本的IC產品。由於我們已經與現有IC供應商建立良好的工作關係，董事認為，倘我們的任何主要供應商停止向本集團供應若干IC產品，我們能夠利用現有關係並從其他現有IC供應商獲得必要供應；
- 根據弗若斯特沙利文報告，大規模國際IC製造商經常指定超過一名授權分銷商作為IC超市，提供許多類似或可資比較IC產品品牌，以分銷其IC產品。我們於往績記錄期間的兩大供應商益登及品佳亦為授權IC分銷商，我們分別主要向其採購製造商B及製造商A的IC。因此，倘益登及品佳停止向我們銷售有關IC，我們可轉向另一家IC分銷供應商獲得相關品牌的IC。例如，於往績記錄期間，我們亦向艾睿採購製造商A的IC，採購額分別約為3.0百萬美元、1.4百萬美元、2.6百萬美元及1.9百萬美元，分別約佔我們採購總額的7.2%、4.2%、5.6%及3.4%。此外，如本節「採購及供應商－供應

業 務

商亦為我們的客戶」所載，據董事所知，製造商B已將其射頻電源及LED照明業務分別售予供應商C[#]及供應商E[#]。因此，我們預計日後將減少向益登採購製造商B的IC，原因為取而代之，我們預計將向供應商C[#]及供應商E[#]採購相關IC；

- 根據弗若斯特沙利文報告，眾多行業可用可選IC製造商就我們所從事五大主要產品類別製造及提供相同或可比較IC。此外，本集團已確認約6至16位主要跨國IC製造商為我們各產品類別製造IC。因此，董事認為，鑒於董事及高級管理層在IC採購及銷售行業的專業知識及經驗，倘任何主要供應商停止向本集團提供IC，董事認為，我們將不會在獲取IC方面經歷任何重大困難，可及時便利取得可用可選資源；及
- 董事認為，高級管理層的經驗、技術專長、強大的市場聯繫及行業知識使我們能於必要時與新供應商確認及建立關係。例如，於往績記錄期間，(i) 我們曾自益登採購供應商B的射頻電源及LED照明IC。據董事所知，供應商B分別向供應商C[#]及供應商E[#]銷售該等兩條業務線。隨後於2016年11月及2016年7月，我們分別獲委任為供應商C[#]及供應商E[#]的非獨家授權分銷商，從而通過該流程獲得兩項分銷權；及(ii)於我們作為供應商B[#]的授權分銷商任期屆滿後，我們開始自供應商D[#]採購LED照明IC。

[#] 表示該供應商為IC製造商

質量控制

我們自知名IC製造商或IC分銷商採購我們供應的產品。於揀擇供應商時，我們綜合考慮（包括但不限於）其可靠度及聲譽，以及其產品的質素。根據我們內部的存貨管理政策，我們的倉庫人員負責視察即將入庫的產品，以確認與我們的採購訂單一致，並確保包裝無損或無不對應。根據本集團的存貨管理政策，倘倉管人員於檢查後發現封裝出現任何破損或變形，倉管人員須立即檢查任何破損封裝內的IC產品。倘該等產品已受損，應通知採購團隊，其將負責考慮將有缺陷或已受損產品退回予IC製造供應商。製造供應商可自行決定更換有缺陷或已受損IC產品或作出退款。

業 務

為確保向客戶售出的IC產品的質量達標，供應商向我們提供新的製造商生產的原品，並提供原產的證據。由於我們出售的全部IC以原包裝交付及出售，僅於生產或製造過程中被客戶打開，我們的客戶依賴IC製造商提供的保修期。倘發現若干批次IC有瑕疵（該情況極少出現），我們將協助客戶聯絡相關製造供應商解決問題及更換任何瑕疵零件（如有需要）。董事確認，於往績記錄期間，無重大瑕疵產品事件導致我們的供應商召回產品。

保險

於往績記錄期間，我們投購的保險覆蓋（其中包括）員工補償、辦公室及存貨保險。就我們的中國僱員而言，我們亦根據相關中國法律法規為其購買社會福利保險。

董事認為，我們現在投購的保險屬充足且符合行業慣例。於往績記錄期間，我們產生的保險開支總額分別約為12,000美元、12,000美元、14,000美元及21,000美元。董事確認，於往績記錄期間直至最後可行日期，我們並無作出任何所投購保險的重大申索。

產品責任

我們主要從事IC銷售及向客戶提供可滿足其需求的IC應用解決方案及增值服務。由於我們本身不從事製造IC，我們並無因使用我們提供的應用解決方案或向客戶供應IC而引致產品責任索賠的風險。

由於我們出售的大部分IC為製造商以原包裝提供，且僅於生產過程中被打開，我們不為我們出售的產品提供保修。我們相信供應商的IC質素優良，然而在極少數情況下，若干批次的IC或有瑕疵。倘出現該等情況，經我們初步檢查後，我們將協助客戶聯絡相關供應商，確定瑕疵造成的原因及視情況安排瑕疵零件更換。

於往績記錄期間，我們並無因任何產品出現質量瑕疵或損壞而造成重大召回。

業 務

物業

於最後可行日期，我們租賃及佔用五處物業，包括辦公室及研究、設計及開發設施。以下載列我們租賃物業的概述：

地址	概約 總佔地面積	用途	租賃 屆滿日期
香港新界荃灣 德士古道188-202號 立泰工業中心第1座13樓A室	5,249.0平方呎	總部、香港 辦事處及倉庫	2020年6月30日
中國成都市 武侯區火車南站 西路15號2棟2樓218室	37.9平方米	成都辦事處	2019年11月13日
中國成都市 武侯區天府大道北段 1480號孵化園7棟208及210室	472.4平方米	成都辦事處	2021年2月28日
中國上海市 閔行區宜山路1888號 瑞特大廈701、708室	655.9平方米	上海辦事處	2022年3月4日
中國廣東省 深圳市福田區 福華一路98號卓越大廈 1907-08室	405.8平方米	深圳辦事處	2021年10月10日

董事確認，我們對該等租賃物業的使用符合相關租賃協議下的經許可用途。於最後可行日期，我們並不知悉任何第三方已對上文任何物業的業權提出質疑而影響我們的佔用。我們的中國法律顧問告知我們於中國的租賃物業擁有規定的全部房屋所有權證。

業 務

牌照及許可

由於我們業務的性質，董事確認，我們無須就銷售IC及提供增值服務取得任何製造或生產許可、牌照或批文。

董事確認，於往績記錄期間，我們已(i)取得在所有相關司法權區開展業務所需的全部重要牌照、許可或證明；(ii)於運營過程中，在所有重大方面遵守相關司法權區的全部相關法律法規，以及符合授予我們的批文或牌照載列的條款及條件；及(iii)在所有重大方面遵守所有相關司法權區的勞動法律及環境保護法律。

健康、工作安全、社會及環保事項

我們不製造向客戶出售的產品，因此，我們並無任何重大健康、安全或環保風險。鑒於我們的業務性質，董事確認，我們並不受任何環境保護法律所規限。

為確保員工的個人健康及安全，我們在倉庫張貼提示及指引，向員工強調（包括）抬舉沉重箱子或重物的正確姿勢、使用設備及保持工作環境整潔。董事確認，於往績記錄期間直至最後可行日期，我們並無因不遵守健康、安全及環保法規而支付任何罰金或遭受任何處罰。

僱員

董事認為，我們的僱員及技能純熟的專業人員是我們的寶貴資產之一。我們的僱員由董事及高級管理人員帶領，分為銷售及營銷、運營、設計研發以及財務及會計等團隊。

我們已與各僱員單獨訂立僱傭合約，其條款及條件符合相關中國及香港勞動及就業法律。董事確認，於最後可行日期，本集團已遵照法律規定的所有與強積金計劃有關的法律義務為所有合資格僱員繳納強積金計劃供款。

業 務

於2015年、2016年、2017年及2018年12月31日以及最後可行日期，本集團合共擁有16^(附註1)、60^(附註2)、84^(附註3)、99^(附註3)及105^(附註3)名全職僱員。下表載列我們於最後可行日期按職責劃分的僱員及團隊人數的明細：

部門／團隊	人數
香港辦事處	
高級管理層	3
銷售及營銷	5
運營	10
設計研發	1
財務及會計	6
成都辦事處	
高級管理層	1
銷售及營銷	4
運營	2
財務及會計	2
上海辦事處	
高級管理層	3
銷售及營銷	20
運營	12
設計研發	4
財務及會計	3
深圳辦事處	
銷售及營銷	12
運營	7
設計研發	7
財務及會計	3
合計	105^(附註3)

附註：

1. 僅包括我們位於香港的全職僱員（未計及收購中國集團公司之前中國集團公司的全職僱員）
2. 包括我們位於香港及中國的全職僱員（未計及完成對成都飛環的收購之前成都飛環的全職僱員）
3. 包括收購中國集團公司之後我們位於香港及中國的所有全職僱員

業 務

招聘及薪酬政策

根據本集團的招聘政策，我們的高級管理層及部門主管負責根據各自團隊及部門的需要及運營招聘各自團隊的成員。我們透過內部推薦及在招聘網站投放招聘廣告挑選僱員。

我們通常根據一系列因素（包括但不限於）：現行市價及可獲性、本集團的業績、僱員的能力、僱員在本集團的職位、其資質及教育背景釐定固原的薪酬。基於本集團業績及僱員表現，僱員可享有年終酌情花紅。

培訓

我們鼓勵僱員參加內部及外間培訓項目。我們的專家員工須不時參加供應商組織的工作研討會，以增加彼等在供應商產品方面的知識及技能，促進彼等在推廣及向客戶提供IC應用解決方案時對產品有所了解。

員工福利

根據適用的香港法律法規，本集團一直為香港僱員繳納僱員補償保險。根據適用的中國法定要求及中國地方政府的現行規定，本集團為中國僱員投保社會保障計劃。有關社會保險包括基本養老保險、生育保險、工傷保險及住房公積金。

風險管理及內部控制

董事及高級管理層負責制定及監督我們內部控制及風險管理系統的執行及有效性，內部控制及風險管理系統為確保我們持續遵守與我們的業務運營及／或企業管治有關的適用法律法規及對著，防止任何不合規時間再次發生。我們認為我們的內部控制系統及現有程序在全面性、可操作性及有效性方面屬充分。我們聘請一名內部控制顧問審閱內部控制系統，且我們已經並將繼續執行其提出的有關建議。此外，我們將採納並執行下列內部控制措施：

- (a) 我們已委任同人融資作為我們的合規顧問，自[編纂]起就任何《上市規則》問題及其他香港適用證券法律法規向我們提出建議；

業 務

- (b) 董事及高級管理人員已於2018年3月參加本公司有關香港法律的法律顧問開展的有關香港[編纂]公司的持續責任以及董事職責、責任及法律責任的培訓；
- (c) 我們將於[編纂]後委任一家香港律師事務所擔任本集團有關香港法律的外部法律顧問，以就遵守《上市規則》及香港適用法律法規向我們提供意見，並於必要時不時向我們提供培訓及最新資訊；
- (d) 我們已制定規管本集團的運營、財務、法律及內部審計等多個方面的風險管理的內部政策；及
- (e) 審核委員會由三名獨立非執行董事組成，將會檢討及監督（其中包括）本集團的財務申報程序及內部控制制度。

知識產權

我們不擁有為客戶提供的IC應用解決方案的知識產權。

於最後可行日期，我們擁有四個域名的所有權，有三項在香港註冊的商標及兩項在中國註冊的商標，我們亦已在中國申請一項商標的註冊。詳情請參閱本文件附錄四「有關本公司業務的其他資料－2.本集團的知識產權」。

據董事所知，於往績記錄期間及於最後可行日期，我們並無涉及任何侵犯知識產權的糾紛或訴訟，亦無任何未決或對我們不利的申索。

業 務

獎項

下表載列我們於營運歷史中所獲得的主要獎項：

獎項	頒獎機構	年份
憑藉製造商A的一條生產線獲得全國創造最高需求表現獎	製造商A	2018年
憑藉製造商A的另一條生產線獲得新項目設計最佳應用工程師獎	製造商A	2018年

法律程序

訴訟

於最後可行日期，本集團並無涉及任何訴訟、仲裁或重大申索，據董事所知，無未決或對本集團不利且將對其經營業績或財務狀況有重大不利影響的訴訟、仲裁或申索。董事確認，且中國法律顧問同意，本集團已取得開展業務運營所需的全部牌照、許可、批文及證明，並於往績記錄期間在所有重大方面已遵守適用法律、規則及法規。

董事確認，於往績記錄期間及於最後可行日期，本集團成員公司及／或其僱員並無受到紀律處分。

不合規

董事確認，除下文所披露的不合規外，本集團於往績記錄期間在所有重大方面已遵守適用法律法規。據董事所深知，於往績記錄期間直至最後可行日期，本集團、股東、董事、僱員或其他中介人並無涉及任何賄賂、與本集團業務運營有關的回扣安排或事件。

業 務

下表概述於往績記錄期間一起不遵守適用法律法規的事件。董事認為以下不合規事件對我們的經營業績或財務狀況將不會產生重大影響。

不合規詳情	不合規原因	潛在／實際最高處罰	即時補救措施
<p>英浩科技及飛環電子未能根據《稅務條例》第51(1)條於規定時間內提交2015/16評稅年度的利得稅報稅表。</p> <p>英浩科技及飛環電子因推遲提交報稅表而被評以9,000港元及100,000港元的罰款作為應付額外稅款，該款項已分別於2017年10月3日及2017年4月5日悉數結清。</p>	<p>英浩科技及飛環電子指定處理法定文件及賬目事宜的管理人員不具備會計或其他財務事宜方面的相關專業知識。英浩科技及飛環電子亦於2016年年初採納新會計系統，並在應提交報稅表期間，正在將數據轉移至新會計系統。此外，由於英浩科技及飛環電子的業務快速擴展，其交易在數量及複雜度方面均大幅提高，因而當時的地方核數公司（其於往績記錄期間前負責英浩科技及飛環電子的法定核數工作）一時難以適應英浩科技及飛環電子驟增的法定核數工作量，故於2016年6月，大華馬施雲會計師事務所有限公司受聘為英浩科技及飛環電子開展核數工作，其需要更多時間方能確定截至2015年12月31日止年度的賬目。</p>	<p>根據《稅務條例》第51(1)條，評稅主任可以向任何人士發出書面通知，要求該人士在該通知內註明的合理時間內，提交任何報稅表。根據《稅務條例》第80(2)條，任何人士如無合理辯解而漏報或少報《稅務條例》規定其須申報的資料，以致其提交的報稅表申報不準確，或未能遵照向其發出的通知內的要求在規定時間內提交報稅表，即屬犯罪。最高處罰為罰款10,000港元及另加相等於因不正確報稅表或因無法提交報稅表而少徵收的稅款三倍的罰款。就《稅務條例》第80(2)條造成的違法規定而言，倘並無提出任何檢控，則稅務局有權根據《稅務條例》第82A條酌情施加不超過相當於因該不正確報稅表或因無法提交報稅表而少徵稅款金額三倍的額外稅款。</p>	<p>截至2015年12月31日止年度的相關財務報表落實後，英浩科技及飛環電子分別於2016年12月14日及2016年10月11日向稅務局提交2015/2016年利得稅報稅表及計算。</p> <p>英浩科技及飛環電子已於各自的付款期限內支付2015/16評稅年度內利得稅報稅表產生的所有稅款，總金額分別為332,924港元及5,550,169港元。</p> <p>隨英浩科技及飛環電子業務擴張，其事務數量與複雜程度有所增加，本集團管理團隊認為有必要增加會計及財務能力的相關資源，並於2016年10月聘用歐嘉敏女士（「歐女士」）擔任本集團財務總監，監督會計及財務職能部門。歐女士在會計及財務管理方面擁有逾12年經驗。此外，鑒於我們的擴張計劃及財務部門工作量的預計增加，我們亦聘請一支由兩名會計人員組成的團隊以支持歐女士的工作，其中一名會計人員持有執業會計師的資格證書。該等會計人員於核數、會計及／或稅務領域均擁有逾7年的經驗。於2016年9月，英浩科技及飛環電子亦聘請了稅務顧問（其為提供專業稅務服務的香港專業公司）擔任稅務代表。經計及上述措施，董事認為，本集團能夠更有效處理稅務事宜。</p>

業 務

據我們的法律顧問王國豪先生所告知，倘若稅務局局長選擇向某一人士徵收額外稅項，根據第82A條評估額外稅項之人士毋須根據第80(2)條以同樣事實遭受處罰。經計及英浩科技及飛環電子未能準時編製及提交其2015/16評估年度利得稅報稅表的原因，以及稅務局已根據第82A(1)條以額外稅款的方式對英浩科技及飛環電子施加處罰，其認為，英浩科技、飛環電子或其董事林先生就延遲提交報稅表而面臨進一步刑事檢察或責任的可能性甚微。

為確保內部控制措施順利執行及避免上述不合規事件再次發生，我們已執行將繼續執行：

- (a) 我們已採納一系列內部控制措施加強本集團的稅務管理，並確保本集團的誠信及合法性，以及符合適用法律法規；
- (b) 我們已於2016年10月委任財務總監（一名執業會計師）監督財務運營及監管我們的會計及財務部門。我們會計人員所編製的管理賬目及財務資料仍將由財務總監審閱後方由董事批准；
- (c) 我們已委聘，並將繼續委聘稅務顧問提供稅務建議並代表本集團編製納稅申報表。稅務顧問將代表本集團提交納稅申報表，其須向本集團提交一份納稅申報表備案；
- (d) 會計人員及執行董事將接受財務總監就適用稅務法律法規提供的培訓，以使彼等了解適用稅務法律法規的任何最新資訊；
- (e) 我們將於[編纂]後繼續聘請內部控制顧問審閱我們內部控制系統的充足性及有效性，包括財務合規；及
- (f) 高級管理層將每年審閱本集團的有關稅務合規內部控制措施及程序，或稅務顧問就適用稅務法律法規的最新變化及資訊提出的建議。

業 務

市場及競爭

由於IC下游行業的需求不斷增長，以及更為著重及要求專業及有效IC設計，下游公司（如電子和工業設備製造商）傾向於將其設計服務外包予IC分銷商或增值轉售商，以節約成本及提高產能。根據弗若斯特沙利文報告，自2014年至2018年，中國IC採購及銷售行業的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%。

根據弗若斯特沙利文報告，中國的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所佔市場份額約為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%。

弗若斯特沙利文報告顯示IC採購及銷售行業的進入壁壘較高。首先，市場參與者須具備卓越的技術知識。由於下游應用領域（特別是電子設備市場）的快速發展，新入行者須緊跟最新的技術趨勢，不斷調整其設計研發及提供技術先進的IC產品，以滿足客戶需求。市場參與者須具備研發能力及行業技能。對於IC採購及銷售行業的新進入者而言，技術要求為主要進入壁壘。其次，市場新進入者可能難以進入中國IC行業已趨成熟的價值鏈。市場新進入者可能難以與合資格供應商建立關係及獲得合適客戶，或可能在與供應商及客戶就有利條款進行談判時遇到困難。第三，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。

有關中國IC採購及銷售市場的競爭分析詳情，請參閱本文件「行業概覽」。