

業 務

概覽

我們於二零零零年成立，我們為中國的EMS供應商，從事提供集合研發、設計、原材料選擇及採購、PCBA裝配、質量控制、測試、物流及售後服務的全面PCBA裝配及生產服務。PCBA用作電子電路互相連接的媒介及機械式安裝基板，是電子產品的重要部分。

我們的產品。我們的產品為通常用於嵌入客戶或客戶的最終客戶之品牌下的電訊裝置、工業用途裝置、物聯網產品及其他裝置等下游電子產品的PCBA。下表載列於往績記錄期間按與我們PCBA組裝之電子產品種類劃分的收益明細(附註1)：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		截至四月三十日止四個月			
	估總		估總		估總		二零一八年		二零一九年	
	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%
<i>PCBA用於</i>										
電訊裝置	135,396	77.8	143,007	68.6	127,203	53.9	35,677	60.5	38,052	44.5
工業用途										
裝置	23,904	13.7	42,595	20.4	30,581	12.9	9,512	16.1	9,823	11.5
物聯網產品	14,622	8.4	22,775	10.9	75,183	31.8	13,639	23.1	36,838	43.1
其他(附註2)	218	0.1	257	0.1	3,243	1.4	144	0.3	734	0.9
合計	<u>174,140</u>	<u>100.0</u>	<u>208,634</u>	<u>100.0</u>	<u>236,210</u>	<u>100.0</u>	<u>58,972</u>	<u>100.0</u>	<u>85,447</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 該明細乃基於個別客戶與我們之間的溝通及我們對PCBA適用性的理解。
2. 其他主要包括(i)用於汽車相關裝置的PCBA；及(ii)銷售輔助及其他材料產生之收益。

我們的客戶。我們的客戶主要包括中國及美國的電子產品製造商、OEM及品牌擁有人。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們向五大客戶作出的銷售分別佔我們總收益約99.0%、98.3%、90.2%及80.9%，而我們的最大客戶分別佔我們總收益約77.2%、68.2%、53.8%及38.9%。

業 務

*我們的生產設施。*我們主要於中國深圳的製造產品，當深圳生產廠房（總建築面積約9,375平方米）的產能幾乎達到其最優水平時，小部分產品會由分包商製造。於二零一六年、二零一七年、二零一八年十二月三十一日及二零一九年四月三十日，我們分別擁有及租賃15條、13條、15條及17條SMT裝配線（主要包括我們擁有的SMT組裝機以及其他附屬機器及設備）。二零一八財年，我們的SMT裝配線用於PCBA生產的產能（按機器運作小時計算）約為95,718小時。

*我們的供應商。*我們的供應商主要位於中國。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的五大供應商於我們總採購成本及分包費用之佔比分別為約66.2%、50.5%、45.9%及40.0%，而我們自最大供應商之採購於我們總採購成本及分包費用之佔比分別為約34.0%、29.1%、14.6%及18.6%。

*我們的增長。*於往績記錄期間，我們分別錄得收益約人民幣174.1百萬元、人民幣208.6百萬元、人民幣236.2百萬元及人民幣85.4百萬元。

*本集團的展望。*展望未來，我們認為增長主要由涉及使用我們的PCBA以生產不同種類電子產品的下游行業（包括電訊（尤其是在二零二零年中國進行5G商業化推出後）、工業用途、物聯網及汽車相關裝置等其他裝置）相應增長以及電子產品製造商及品牌擁有人越來越慣於將製造業務外包予本集團等EMS供應商的趨勢所推動。

競爭優勢

董事認為，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：

我們向客戶提供多種EMS，遍及PCBA供應鏈的多個階段，具備一站式EMS實力及有效的質量控制系統

憑藉於嵌入電子產品（如電訊裝置、工業用途裝置、物聯網及其他裝置）的PCBA提供EMS方面超過18年的經驗，我們以自身過硬的專業知識及我們透過我們的綜合EMS平台向客戶提供多種EMS的能力為榮。

我們的綜合業務模式使我們可向客戶提供各方面的EMS解決方案，我們的客戶因此可花費最低程度的間接成本及基建成本享受流暢的PCBA製造體驗，從而為其節省生產成本及時間。就OPPO集團而言（中國五大智能手機製造商之一以及我們於往績記錄期間的最大客戶），我們參與了其產品的NPI階段。因此，當OPPO集團欲於市場推出一款新產品，除PCBA裝配及生產外其或會委聘我們提供各種增值服務，如檢討PCBA的設計及草擬DFM報

業 務

告、升級PCBA設計等。至於其他部分客戶，我們以一站式基準向其提供綜合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)的幾乎每一個階段。我們的一站式EMS實力包括設計升級以及核證、按照客戶要求及想法起草原理圖設計、原材料挑選及採購、生產PCBA樣本或原型、調校、質量控制、測試、物流及交付、以及售後服務。為此，我們會嘗試進行客戶需求分析，以滿足彼等的特定EMS需求。一旦開展PCB的裝配過程，我們一般會監督整個過程及進行品質管理檢查，包括對半成品及製成品進行外觀檢查、自動光學檢測及X光檢驗。我們相信，我們的全方位EMS涵蓋PCBA供應鏈的多個連續階段，使我們並不斷自客戶獲得業務。客戶頒發予我們的獎項即可證明有關實力，如OPPO集團於二零一五年向我們頒發的最佳供應商獎，雙贏偉業於二零一五年向我們頒發的優質供應商獎，易力聲於二零一五年向我們頒發的傑出供應商獎及信維集團於二零一六年向我們頒發的傑出供應商獎。

本集團亦致力於原材料採購、生產過程及PCBA成品各方面，執行高標準的質量控制措施。本集團已分別於二零一一年及二零一二年獲發ISO 9001質量管理體系認證及ISO 14001環境管理體系認證。此外，本集團已自二零一七年起就加工汽車PCBA獲發IATF 16949質量管理體系認證及自二零一八年起獲發ANSI/ESD S20.20-2014靜電放電控制方案認證。

我們致力加強自身的研發能力並於產品研發方面能夠與客戶緊密合作

我們十分注重研發以緊貼技術創新及發展的步伐，我們相信，此舉將有助我們保持競爭力，為客戶提供優質EMS解決方案。於二零一九年四月三十日，憑藉我們於該等領域的經驗及知識，我們擁有一隻68人的內部研發團隊，其中(i)13名擁有工程、資訊科技及其他相關學科的學士學位；及(ii)25名獲得中國工程、技術研究、電子資訊及其他相關學科的專上資歷，專注於研發生產技術，我們認為這將令我們得以應對二零二零年5G商業化推出等技術進步，以及提升PCB裝配流程的效率及成效、在生產流程中節省成本及加強質量控制等。除上述外，我們亦可能參與基於本集團與個別客戶之溝通以及我們關於PCBA之適用性的了解將與

業 務

客戶新電子產品進行組裝的PCBA的研發中。根據個別客戶提供的產品要求、所需功能、尺寸及概念設計及想法，我們的研發團隊將應個別客戶要求起草可嵌入其電子產品的PCBA的原理圖設計，設計主芯片接口及其他電子元件以及PCBA的佈局以將該等要求及概念設計轉化為可運作的PCBA。研發團隊將與生產團隊攜手合作製造PCBA原型或樣品，以供客戶評估及批准以及測試PCBA的功能。

憑藉我們的研究及開發能力、工作及成就，本集團於二零一一年十月獲得相關中國政府機關授予「高新技術企業」地位。該地位已獲重續並延期至二零一六年十一月，而本集團自此於二零一六財年至二零一八財年享有15%的優惠企業所得稅率。

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

我們提供PCB裝配服務的大部分機器及設備均為自動化及採用SMT方法操作，可生產不同規格的PCBA以搭載至各種電子產品。

我們的生產及工程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優化產能利用率，以應對不同規格PCBA的裝配及生產。因此，我們能夠於短時間內在機器及設備保持高利用率的情況下生產各種電子產品。

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(如我們的機器人檢測及包裝機、機器人測試機器等)使我們能在向客戶提供EMS的過程中對原材料及最終PCBA進行質量控制及檢測。

我們擁有經驗豐富的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富且熟悉中國EMS行業的專業管理團隊。本集團的核心管理團隊由創辦人李先生帶領，彼在EMS業擁有超過20年經驗。彼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(即張先生及許先生)分別自二零零二年及二零零零年加入本集團，彼等於EMS行業均有廣泛的技術及管理經驗。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，加上彼等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。彼等亦協助我們與主要客戶及供應商網絡建立密切的業務關係。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穩定的關係

我們董事相信，與我們主要客戶保持穩定業務關係是我們持續成功的關鍵。為此，我們致力參與至彼等產品的PCBA部分的開發流程當中，並為客戶提供從PCBA設計到售後服務的EMS。於最後實際可行日期，本集團與我們往績記錄期間的五大客戶維持介乎約一年至八年以上的業務關係。我們的客戶主要包括各種電子產品的製造商、OEM及品牌擁有人。我們與我們於往績記錄期間最大的客戶OPPO集團保持業務關係超逾八年。由於OPPO集團乃中國最大的智能手機製造商之一，為成為其獲許可PCBA供應商之一，我們須通過OPPO集團的定期審核程序及表現評估，且我們的PCBA須符合其嚴格的產品要求。為達此標準，我們優化我們的質量控制標準，加強我們的企業形象及聲譽，並藉此提升潛在客戶對我們研發及製造的PCBA的信心。

本集團與其主要客戶穩健的業務關係，有助我們(i)持續從主要客戶取得穩定數量的訂單，維持穩定的產量；(ii)與主要客戶公開互動及討論彼等對我們PCBA的要求；(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。

董事相信，我們了解客戶不斷變化的需求，提供綜合EMS，持續以具競爭力的價格向客戶穩定提供優質PCBA，生產不同類型、大小及規格的定制PCBA的能力，迎合客戶不同的要求，結合以上各項主要因素，令本集團得以維持長期及穩定的客戶關係。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

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

透過以新型號機器替代舊型號機器，提升產能及效率

行業前景：根據灼識諮詢報告，中國整個EMS行業的市場規模由二零一四年的人民幣10,856億元增長至二零一八年的人民幣14,576億元，複合年增長率為約7.6%，並估計於二零一八年至二零二三年將以複合年增長率約7.5%保持相對穩定增長趨勢。此增長率主要由三個下游市場帶動，即電訊、物聯網及工業用途裝置。此外，中國PCBA行業（為EMS的一個子市場）之市場規模由二零一四年的人民幣2,823億元增長至二零一八年的人民幣3,382億元，複合年增長率為約4.6%，且預期將在二零二三年達到人民幣4,061億元，複合年增長率為約3.7%。因此，中國PCBA行業之增長預期將保持穩定態勢並繼續由包括電訊裝置、物聯網產品及工業用途設備等下游市場主導。

技術進步：基於本集團與個別客戶之溝通以及我們關於PCBA之適用性的了解，我們的大部分PCBA是嵌入下游電訊裝置及物聯網產品。預計5G智能手機將在二零二零年實現商業化推出，屆時手機更換及升級頻率將大幅增加，導致中國大量生產5G智能手機，進而促進中國專注於智能手機的PCBA製造商的擴張。如灼識諮詢報告所述，與4G相比，安裝5G的蜂窩塔預期將擁有更大容量，從而實現更多設備於某一特定時間點的互聯。因此，5G的發展預期亦將進一步推動新興物聯網行業的發展。考慮到下游電訊行業及物聯網行業的技術進步，作為專注於裝配及生產電訊裝置及物聯網設備等方面PCBA的EMS供應商，我們必須做好準備應對下游產業即將發生的變化，包括提升我們的產能及效率等。

5G網絡預期將於二零二零年開始在中國市場投入商業應用，未來幾年將為我們的PCBA帶來新一輪的需求，董事確認我們現有的大多數生產設施及機器可支持5G電訊裝置及物聯網產品的PCBA生產。根據灼識諮詢報告，PCBA生產的主要設備（如SMT貼裝設備）具有較高的適用性，可用於多種產品的生產工藝。我們現有用於4G電訊裝置生產工藝的大多數機器及設備尚可與5G電訊裝置生產工藝相容。然而，我們可能仍會需要根據生產工藝的具體要求引入具備新的測試及質量控制能力的新測試機器。

業 務

於編製PCBA報價時，我們一般會將原材料的成本及新測試機器的成本(不論其是由我們根據其成本或我們當時擁有的資本而由我們從外租賃或購置)納入考慮並在可行範圍內將其轉嫁予我們的客戶。此種包含生產設備成本的成本加成定價方式被認為屬行業慣常做法。因此，董事認為新機器及設備(倘需要)的額外資本投資不會對我們的財務表現造成重大不利影響。

此外，董事認為5G網絡於二零二零年的商業推出不會導致任何重大的過時存貨，理由如下：

- (i) 部分原材料是由我們的客戶(例如OPPO集團)提供以生產滿足客戶特定要求的產品；
- (ii) 部分原材料亦適用於5G電訊裝置的PCBA；
- (iii) 我們通常在收到客戶的採購訂單後採購原材料。有關詳情，請參閱本節「原材料 — 採購計劃」一段；及
- (iv) 我們的採購及存貨團隊以及我們的規劃團隊將密切監控存貨水平，以滿足生產要求並在ERP系統協助下最大限度地減少存貨浪費或過時存貨。

憑藉我們現有於多年來提供EMS及研發過程中累積了專業知識及寶貴經驗的高素質的團隊，我們相信，5G的推出不會對我們日後的業務經營及財務表現產生任何重大不利影響。

我們現時的產能及使用率：SMT裝配線主要包括SMT組裝機、回流爐及自動光學檢測機等，可根據規格各異的PCBA的生產不時進行調整及修改。於二零一四財年及二零一五財年，我們SMT裝配線的使用率分別約為74.3%及88.3%。我們的使用率進一步提升，於往績記錄期間，我們的機器及設備已不時獲悉數使用。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們SMT組裝線(包括我們擁有之機器)之使用率分別約為90.8%、91.1%、92.0%及93.5%。我們SMT組裝線(包括我們擁有及租借之機器)之使用率由二零一六財年的約90.7%提高至截至二零一九年四月三十日止四個月之約94.0%(按SMT機運作時數計)。更多詳情請參閱本節「生產設施及使用率—我們的SMT裝配線的產能及使用率」一段。

業 務

為避免我們的SMT裝配線超負荷工作，於往績記錄期間我們根據需要將部分PCBA的生產分包予第三方分包商作為權宜之計。

機器租金：此外，為應付我們於往績記錄期間日益增加的EMS及PCBA生產需求，我們根據需要訂立多項機器及設備短期租賃，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月就機器及設備租賃產生的租金開支為約人民幣8.9百萬元、人民幣19.7百萬元、人民幣19.1百萬元及人民幣5.4百萬元。

購買新型號SMT組裝機以替代兩條現有SMT裝配線上的舊機器及增設兩條SMT裝配線：考慮到中國EMS行業的行業前景、我們部分SMT組裝機的機齡以及SMT組裝機的使用率，董事認為，我們迫切需要提升產能。我們的擴張計劃包括購買71台新型號SMT組裝機（統稱為「新機器」），其中40台用於替代兩條現有SMT裝配線的舊型號機器，而該等舊型號SMT組裝機已經使用了七年以上，且已經接近或超過其估計可使用年期，以及其餘31台將用於增設兩條SMT裝配線。

根據我們獲得的初步報價，我們估計購買新機器的資本開支約為[編纂]港元，將由[編纂]的[編纂]撥付。此外，我們預計運用[編纂]的[編纂]中約[編纂]港元聘請三名額外技術員操作額外的SMT裝配線。

我們擬購買的用於生產PCBA的新機器詳情如下：

額外機器及設備	台數	預計成本 (千港元) (概約)
SMT組裝機	71	[編纂]

假設新機器將按照本文件「未來計劃及[編纂] — 執行計劃」一段內的實施計劃分期購買及可供用於生產，董事預計，該等額外的機器於截至二零二零年及二零二一年十二月三十一日止年度的折舊開支分別約為人民幣1.5百萬元及人民幣3.0百萬元。

業 務

經營開支預計減少。我們預計，在使用新機器更換兩條現有SMT裝配線的舊型號機器及設立兩條額外SMT裝配線後，我們的每月經營開支將較租賃類似機器或將生產分包予第三方的替代安排會有所減少。下表載列購買新機器配置於四條SMT裝配線(其中兩條為現有裝配線及兩條為新裝配線)情況下的估計經營成本分別與租賃類似SMT機器及將PCBA生產分包予第三方的過往開支的比較。

每月開支	購買新機器 人民幣千元	租賃71台SMT機 人民幣千元	分包予第三方 人民幣千元
折舊開支	377 (附註1)	—	—
生產間接開支	113 (附註2)	113 (附註2)	—
勞工開支	320 (附註3)	320 (附註3)	35 (附註5)
租賃開支	—	1,243 (附註4)	—
分包開支	—	—	2,911 (附註6)
每月開支總額	810	1,676	2,946

附註：

1. 新機器的每月折舊開支乃使用直線法將其扣除其剩餘價值(假定為購買成本的5%)後的成本分攤至其估計可使用年限10年計算。
2. 每月生產間接開支乃根據二零一八財年四條SMT裝配線的平均工廠租金、維修及保養開支、水電費及其他間接費用計算。
3. 四條SMT裝配線的每月勞工開支乃根據每條SMT裝配線每天兩班，每班需要八名工人計算。
4. 71台SMT裝配機器的每月租賃開支乃根據二零一八財年產生的SMT機平均租賃開支計算。根據我們日期為二零一八年八月二十七日的SMT租賃協議，我們以月租人民幣140,000元租賃8台SMT機，租期為二零一八年八月至二零一九年七月為期一年。因此，一台SMT機的租賃開支約為人民幣17,500元(即人民幣140,000元/8台SMT機)。因此，租賃71台SMT機將花費約人民幣1.2百萬元(即人民幣17,500元 X 71台SMT機)。
5. 分包安排的每月勞工開支是指我們監督分包商生產PCBA的生產流程及測試產生的勞工成本。
6. 此乃基於二零一八年每台機器的平均歷史分包費用。每月分包費用乃根據分包商在此期間使用的機器數量計算。

業 務

我們的產能預期增加。我們預計，在設立兩條額外SMT裝配線(其中一條配備新機器中的16台SMT機器及另一條配備新機器中的15台SMT機，預計分別將於二零二零年及二零二一年初分兩階段開始投產)後，因此，於截至二零二零年十二月三十一日止年度及截至二零二一年十二月三十一日止年度，我們的SMT裝配線產能(假設新機器每天運作21小時，每年運作337天)將分別較二零一八財年的95,718個機器小時增加約7,077個機器小時(21小時 X 337天 X 1條SMT裝配線)及14,154個機器小時(包括二零二零年預計增加的約7,077個機器小時)(即21小時 X 337天 X 2條SMT裝配線)，相當於複合年增長率約4.7%。

董事認為，倘購置新機器替換舊機器，將具有以下好處：

- 可應付大量生產需求：舊機器的最高生產速度約為26,000 cph，而新機器約為35,000 cph。另外，新機器可擴展支持更多的進料位置及生產量。舊機器僅可支持12個進料位置，而新機器可支持24個進料位置，可在技術進步、二零二零年5G的商業推出及行業增勢(如本節「業務策略」分節中的「行業前景」及「技術進步」段落所闡述)下支持未來更大量的生產；
- 可生產更高精度的PCBA：舊機器可生產的PCBA貼裝精度為±0.030毫米至±0.050毫米，而新機器可生產的PCBA貼裝精度為±0.025毫米至±0.050毫米。因此，可生產更高精度及更高質量的產品，以滿足各式各樣客戶日益增長的需求，尤其是處於據灼識諮詢報告所述我們所在競爭激烈的行業內；及
- 可滿足特定產品的需求及多元化產品組合：新機器可支持的進料位置及生產量越多，我們能生產的產品就越多元。此外，部分小型PCBA只能由新機器生產。舊機器可生產最小尺寸的PCBA為7.5毫米 X 7.5毫米，而新機器可生產更小尺寸的PCBA為5.0毫米 X 5.0毫米。據董事所知，我們的部分電訊裝置及物聯網產品PCBA只能由新機器生產，而不能由舊型號機器生產。

業 務

另外，我們預計，在完成購買新機器以替代舊型號機器後，我們的典型PCBA(如智能手機主機板、物聯網模塊及連接器PCBA)的生產效率將從生產速度方面獲得提升。下表載列使用新機器及舊型號機器的SMT裝配線生產上述PCBA的生產率比較，僅供說明：

PCBA類型	使用以下機器的SMT裝配線 的估計生產率 ^(附註1)		
	舊型號 SMT組裝機	新機器	增長 百分比
	每機器運作小時生產的PCBA件數		
智能手機主機板 ^(附註2)	383	515	34.5%
物聯網模塊 ^{(附註2)(附註3)}	1,627	2,116	30.1%
連接器 ^{(附註2)(附註3)}	1,195	1,555	30.1%

附註：

1. 生產率的估計乃假設新機器代替對應舊型號SMT組裝機，以及SMT裝配線其他機器及部分保持相同，以及就計算生產率而言，不計及機器損耗、停機時間及產品不達標，原因為其各自的影響相對而言甚微。董事確認，於往績記錄期間，我們並無出現任何重大的SMT機停機時間、因損耗導致生產率下降及產品不達標。
2. 上表中所選擇的典型PCBA產品類型僅供說明。
3. 由於物聯網模組及連接器的PCBA尺寸相比智能手機主機板的PCBA較小，裝配及生產該等PCBA需要的SMT裝配線的規模相比生產智能手機主板PCBA的SMT裝配線較小(即SMT裝配線配置的SMT組裝機數量較少)。

5G網絡預期將於二零二零年開始在中國市場投入商業應用，未來幾年將為我們的PCBA帶來新一輪的需求，董事確認新機器可支持5G電訊裝置及物聯網產品的PCBA生產。

董事認為，PCBA產能及生產效率的預期增加將可滿足我們於可預見未來的生產需求。因此，儘管會有額外的生產間接開支、將產生的直接勞工成本及該等新機器的折舊開支，但不會對我們的財務表現造成任何重大不利影響，因為該等額外及替代的機器將能擴充我們的產能並提高我們的生產效率，使我們能承接客戶的更多採購訂單，特別是預計二零一八年至二零二三年間中國EMS行業將以複合年增長率約7.5%的速度穩定增長，及下游市場的增長(尤其是5G智能手機的銷售)預期將推動中國專注於智能手機的PCBA製造商的擴展，從而抵銷購買該等額外機器產生或引致的額外成本。

業 務

鑒於上文所述，董事認為，出於下列理由，我們有以新機器更換舊型號機器的業務需要：

- (i) 捕捉行業的潛在增長；
- (ii) 應對技術進步，尤其是二零二零年5G的商業推出；
- (iii) 可緩解現時較高的產能及使用率壓力（於往績記錄期間已超過90%）；
- (iv) 可更換接近或超出其估計可使用年期的舊機器；
- (v) 因其相比其他提升本集團產量的方法（如租賃新機器或轉包予第三方）估計可減低經營開支，帶來長期的營運及財務優勢；
- (vi) 可生產只能由新機器生產而不能由舊型號機器生產的某些規格的PCBA；及
- (vii) 應付更高精度的大量生產需求及多元化我們的產品組合，以促進日後業務可持續發展。

提高質量控制及包裝系統的自動化水平

於最後實際可行日期，我們擁有四條配備測試電訊裝置PCBA的機器人測試機的自動化測試線及兩條配備物聯網產品PCBA檢測及PCBA包裝的機器人檢測及包裝機的自動化測試及包裝線。

上述兩台機器人檢測及包裝機乃於二零一八年六月購置。自購置以來至二零一八年十二月末，上述兩台機器的使用率已達到約99.35%（按該等機器於上述期間運行193天，每天21小時計算）。因此，我們的物聯網產品PCBA製成品的部分檢測工作及物聯網產品PCBA製成品的部分包裝工作仍由我們的工人手工完成。儘管我們現有的兩台機器人檢測及包裝機仍有約104個月的剩餘可使用年期，惟考慮到5G的發展及物聯網產品即將發生的變動將帶動物聯網產品PCBA需求增加，及為加強我們的物聯網產品PCBA的質量控制及節省勞工成本，我們擬透過設立五條額外的自動化測試及包裝線，每條都配備機器人檢測及包裝機實現物聯網產品PCBA處理及檢測程序自動化，以提高我們質量控制流程的自動化水平。我們預計每年將可節省成本合共約5.4百萬港元，主要為利用五條額外自動測試及包裝線替代質量檢驗人員而節省的勞工成本。

業 務

另外，董事認為，提高我們的物聯網產品PCBA測試及包裝自動化水平將可增強我們生產高標準化優質PCBA的能力。根據從我們之前購買其他生產機器的供應商處獲得的初步報價，我們設立五條自動化測試及包裝線所需的總投資估計約為[編纂]港元，將以[編纂]的[編纂]的所得款項支付。

提升我們適用於電訊裝置及物聯網裝置的相關PCBA的產品設計及增強能力

根據灼識諮詢報告，射頻模塊的連接性能測試可能會受到射頻雜訊及電磁污染的影響。因此，部分PCBA製造商會使用消聲室，這是一個特別設計的房間，可以吸收射頻以減少內部反射，並將所測試裝置與環境及外部射頻隔離，以最小的失真對其產品進行高靈敏度測試。因此，相比在製造過程中沒有使用消聲室進行測試的製造商，能夠生產質量及連接性更好的射頻模塊的PCBA製造商更受客戶青睞。

此外，隨著下一代射頻技術標準（例如5G及新Wi-Fi標準）的出現，智能手機及物聯網產品的射頻功能設計預期將變得更複雜。由於我們的大部分PCBA是用於智能手機及各種物聯網產品的後續生產，因此董事認為，我們需要擴大我們的EMS範圍（包括設計及測試可響應新射頻技術的PCBA），而此舉將令我們對於製造商、OEM及品牌擁有者更具吸引力，因為我們具備產品設計能力，能夠評估其新產品設計中的PCBA對於射頻技術標準下的設計要求及規格的符合情況。為應對使用5G及新Wi-Fi標準的下一代電訊裝置及物聯網產品中EMS市場的可預測變動，我們董事相信加強我們的產品設計能力於我們而言至關重要。

為此，我們計劃設立一個射頻屏蔽室，以便我們可以在消聲室內進行高靈敏度的射頻連接測試，更準確地測試、核證及計量我們的無線模塊PCBA（如Wi-Fi、藍牙、4G及5G模塊）在客戶最終產品中的整體實施情況，而不僅僅是令環境及外部射頻干擾以及測試室內反射引起的失真導致的測量誤差減至最小。這種測試將令我們能夠精確調整PCBA，對PCBA的設計進行調整及／或增強，並就PCBA天線的設計（可能由我們或我們的客戶提供）及總體產品設計向我們的客戶提出建議。憑藉這些能力，我們可以更多地參與到客戶的產品設計開發的早期階段。

業 務

根據我們獲得的初步報價，我們估計設立射頻屏蔽室的資本支出(包括將深圳生產廠房的一部分改造為一個消聲室，劃出約98立方米的區域用於此目的，安裝輻射吸收絕緣材料及各式測試及測量設備)將約為[編纂]港元，將以[編纂]的[編纂]撥付。

進一步加強我們的研發能力

作為專注於用於電訊裝置、工業用途裝置、物聯網產品及其他裝置所用電子產品的PCBA裝配及生產的EMS供應商，我們的研發能力對我們業務的成功至關重要。為保持競爭力，我們擬通過以下方式進一步加強我們的研發能力：

- (i) 致力緊貼最新技術進步並進行新產品開發以迎合電子產品市場現時及預期的變動。我們的研發團隊將基於本集團與個別客戶之交流以及我們關於PCBA之適用性的了解，持續緊貼最新的技術，以為客戶製造及提供通常可應用於其創新電子產品的PCBA。特別是，隨著5G及新Wi-Fi標準等下一代射頻技術的出現，我們的智能手機及物聯網產品PCBA必須能夠響應這些技術進步。
- (ii) 招聘更多人才。我們計劃透過增聘五名工程師增強研發能力，彼等須於自動化設備生產管理、企業網絡管理及服務器管理至少擁有三年經驗及擁有專上學歷；
- (iii) 在兩方面持續提升我們的研發能力。我們將繼續致力提升我們的(i)PCBA設計、質量及多樣化，例如透過運用最新的趨勢及技術發展，使我們能為客戶提供更廣泛且適切不同類型電子產品的PCBA；及(ii)生產效率，以優化SMT生產流程及節省成本。

我們預計運用[編纂]的[編纂]中約[編纂]港元招聘五名工程師實現上述目的。

業 務

通過建立基於雲的模擬平台，增強我們對物聯網產品的產品測試能力

我們產生自物聯網產品PCBA裝配及生產的收益從二零一六財年的約人民幣14.6百萬元增長至二零一七財年的約人民幣22.8百萬元，以及二零一八財年的約人民幣75.2百萬元，複合年增長率為72.6%。截至二零一九年四月三十日止四個月，有關收益為人民幣36.8百萬元，幾乎為二零一八財年收益的一半。董事認為，5G的發展將進一步推動新興物聯網行業的發展。我們為物聯網產品PCBA裝配及生產提供EMS對於我們的業務增長變得更加重要。

我們為客戶設計及製造物聯網產品的主機板PCBA，而目前亦為PCBA進行基本功能測試，包括與最終物聯網產品的其他預期部件的連接，以及基本的網絡連接，但並非物聯網產品在我們客戶基於雲的物聯網中樞的實際用途。然而，根據董事的觀察，許多客戶並無進行這種用途測試，因為彼等會避免在自己的基於雲的物聯網中樞上測試產品，原因是這種測試可能會干擾基於雲的物聯網中樞的正常運行，而建立自己的測試平台對彼等而言成本過於昂貴。因此，效能或相容性問題有時僅可在產品開發的後期發現。

為了向客戶提供更大價值，董事認為，建立一個基於雲的模擬平台，通過定制模擬不同客戶的不同物聯網中樞，從而在早期階段發現物聯網產品與客戶的物聯網中樞之間的任何效能或相容性問題，並確保我們能夠在模擬物聯網中樞環境中對我們的PCBA進行更全面的測試，能夠為我們的業務發展帶來優勢。

根據我們獲得的初步報價，我們估計建立基於雲的模擬平台的資本支出(包括購買雲服務器等硬件、以及模擬客戶物聯網中樞、管理多個客戶的模擬、執行測試及記錄測試數據、以及與我們的MES集成的軟件)將約為[編纂]港元，將以[編纂]的[編纂]撥付。

此外，我們預計將以內部資源聘請操作員、技術員及工程師實施、操作及維護基於雲的模擬平台。

升級我們的MES及加強我們的信息技術能力

我們董事相信，融入ERP系統(即ERP規劃系統)的現有MES(即製造執行系統)於提升我們的營運效率而言亦至關重要。我們使用先進的MES收集、儲存、管理及分析我們自製造活動收集到的數據，該系統可持續記錄及更新我們的製造流程的各個方面。經升級MES可及時控制及監控完整生產過程，追蹤我們的業務資源，當中包括原材料庫存水平、產能利用情

業 務

況及業務履約狀況(如銷售及採購訂單)。在MES中收集到的裝配及生產過程數據可與我們的ERP系統結合，以進一步整合、分析及報告信息。因此，先進的MES不僅可確保精準監控整個SMT裝配過程及提升我們的生產效率，同時亦有助我們提前規劃及制定我們的業務擴張計劃。

有鑒於上述情況，我們計劃使用數據庫升級我們現有的運行大量電腦硬件的MES及網絡配置，預計將於二零一九年十月或前後開始。我們將分四個階段升級MES，具體為(i)將MES擴展至我們的裝配及包裝流程及建立大數據(「大數據」)分析的基礎，(ii)升級我們的數據庫系統及優化MES性能，(iii)實施災難恢復系統，及(iv)與我們的日常財務報告系統集成，預計分別於二零一九年十月、二零二零年六月、二零二零年十二月及二零二一年八月開始。該四個階段的詳情載列如下：

階段	預計實施日期	描述
1	於二零一九年 十月三十日之前	將我們現有的MES擴展至本集團的裝配及包裝流程及建立大數據分析的基礎： <ul style="list-style-type: none">● 在裝配線及包裝線實施MES● 數字儀表板、微信及移動應用程序集成● 實施大數據分析平台
2	於二零二零年 六月三十日之前	升級我們的數據庫系統及優化MES性能： <ul style="list-style-type: none">● 升級我們的數據庫系統● 將數據從舊數據庫系統遷移至新數據庫系統● 優化MES性能
3	於二零二零年 十二月三十一日之前	實施災難恢復系統： <ul style="list-style-type: none">● 升級本集團的網絡基礎設施● 升級文件服務器及存儲設備● 開始24/7災難恢復系統不間斷運行

業 務

階段	預計實施日期	描述
4	於二零二一年 八月三十一日之前	與日常財務報告系統及分佈式操作系統集成： <ul style="list-style-type: none">● 整合MES的大數據以生成每日財務報告

我們預期就上述理由自[編纂]的[編纂]動用合共約[編纂]港元。

升級我們現有的智能倉庫

我們的智能倉庫位於深圳生產廠房內，分為不同區域儲存不同類型的原材料，以及尚未交付給客戶的PCBA製成品。此外，客戶供應給我們以提供EMS服務的原材料亦單獨存放。我們希望升級現有的智能倉庫，安裝50個額外的智能貨架單位，可容納最多70,000個託盤，能夠根據原材料的性質及來源有效地分離及隔開原材料。我們的智能倉庫亦可以跟蹤各種原材料及PCBA製成品的入庫及出庫量。

我們預計運用[編纂]的[編纂]中約[編纂]港元用於升級我們現有的智能倉庫。

我們的業務模式

我們的綜合EMS業務模式提供全面及全方位的PCB裝配及生產服務，具備能力向客戶提供設計或核證及升級客戶原PCBA設計、挑選及採購原材料、裝配及製造PCBA以及提供質量控制、測試、物流以及售後服務。

為加強我們提供上述服務的能力，我們於研發過程中十分注重兩方面，即(i)開發能夠應對不斷改變的技術進步(例如二零二零年5G的預期商業化推出、射頻技術及物聯網裝置及技術的發展)的PCBA；及(ii)協助我們的客戶研發使用我們PCBA的新電子產品，倘需要，我們會於客戶推出新電子產品時就其新產品提供有關PCBA可製造性之DFM報告。

業 務

就提供綜合EMS解決方案而言，我們提供以下服務：

- 設計升級及核證 — 我們的研發團隊或生產團隊會就客戶對於PCBA的要求與彼等進行討論。如有需要，我們的研發團隊或生產團隊將向客戶提供技術意見及工程解決方案，以幫助其將理念或初步設計轉化為可運行PCBA。我們視乎客戶提供的規格就(其中包括)總體效益提升或設計升級等目的，就其PCBA特定設計及規格的修訂向客戶提供建議。我們的研發團隊亦會評估PCBA之可製造性並就PCBA起草相關DFM報告。詳情請參閱本節「研究及產品開發」一段。
- 原材料挑選及採購 — 根據客戶批准的設計，我們將挑選及自我們選擇的供應商採購所需的原材料，或使用客戶提供的原材料或向客戶指定的供應商採購原材料。我們亦會就客戶訂單應使用的原材料向客戶作出推薦。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。
- 裝配生產 — 我們向客戶提供廣泛系列的PCB的定制裝配服務。PCBA的設計及品質會直接影響最終電子產品的品質及功能。我們仍可視乎我們不時的能力及資源水平，尤其是我們深圳生產廠房產能被大部分佔用的情況下，按需要委聘分包商裝配及生產PCBA。

於往績記錄期間，分包工作一般由分包商在我們的監督下按照我們訂明的產品質量標準進行，以確保PCBA能滿足客戶的要求。有關詳情請參閱本節「我們的供應商及分包商」一段。

- 質量控制 — 我們對送抵原材料、裝配流程及製成品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」各段。

業 務

- 物流及交付 — 我們的大部分客戶位於中國，彼等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彼等的倉庫或其他指定的地址，通常毗鄰深圳生產廠房。詳情請參閱本節「我們的客戶 — 銷售 — 交付及物流」一段。
- 退貨政策及售後服務 — 當接獲來自客戶對PCBA質量的任何投訴時，我們將調查相關情況，並在必要時委派我們的員工到客戶辦公室或倉庫對PCBA進行實地檢測及收集資料。倘客戶的投訴有合理根據，我們或會安排退還瑕疵PCBA或進行維修或更換。詳情請參閱本節「我們的客戶 — 銷售 — 退貨政策及售後服務」一段。

下圖說明我們現時的EMS運營流程：

收到客戶的規格要求及PCBA原型以及提供增值服務	<p>我們的客戶或會向我們提供初始設計、規格及／或於某些情況下提供PCBA原型。</p> <p>我們的研發團隊會連同生產團隊與客戶討論初始產品設計及規格、擬定功能，並在有需要時為客戶提供技術建議及工程解決方案。</p>	約7至16天
磋商及訂購流程	於接獲業務徵詢後，我們的銷售團隊將就訂單的重大條款與客戶進行磋商。我們通常對採購訂單採用標準條款。此後我們將會於收取訂金後通知客戶我們已接納訂單。	約1至34天
採購原材料(如需要)、提供裝配服務及進行質量檢查	<p>規劃製造資源、自客戶獲得原材料及自各供應商採購原材料及零件，確保供應商的成本競爭力、穩定性及時效性。</p> <p>我們主要於深圳生產廠房由我們的員工或分包商(於需要時)裝配及生產PCBA並對PCBA半成品或製成品進行質量檢查。</p>	約2至38天 約1週至2個月 (附註1)
檢驗PCBA、產品交付及結清尚未支付款項	我們的客戶或會於交付前檢驗產品。就海外客戶而言，我們通常按FOB基準進行交付。就中國客戶而言，我們的客戶會安排自深圳生產廠房收取我們的產品或要求我們配送產品至其倉庫或其他指定的地址。	約1至5個月 (附註2)
售後服務	<p>我們於保證期內向客戶提供如維修、退貨或更換瑕疵PCBA的售後服務。</p> <p>於保證期內，本集團通常允許退換存在質量問題的PCBA。</p>	約零至5年

業 務

附註：

1. 完成一個採購訂單中整批PCBA的裝配及生產PCBA流程以及對PCBA半成品及製成品的質量檢查所需的時間通常合共為約一週至兩個月。然而，我們通常會將單個採購訂單的PCBA生產分成幾個較小的批次並逐一完成每批PCBA的生產。完成一個採購訂單中一個較小批次PCBA的裝配及生產PCBA流程以及對PCBA半成品及製成品的質量檢查所需的時間通常為約一至八天，具體取決於所製造PCBA的批量大小及規格複雜性。

根據灼識諮詢報告，完成PCBA的裝配及生產流程以及對PCBA半成品及製成品的質量檢查所需的時間約為一週以上至兩個月以上，具體取決於個體客戶的要求、製造商的產能及生產流程的複雜性等。就此而言，董事認為，本集團完成上述流程所需的時間與本集團業內同行所需的時間一致。

2. 「一至五個月」時間包括除裝配及生產PCBA時間外(i)本集團客戶檢查PCBA；(ii)交付；及(iii)本集團客戶結算未支付款項(該時間可能較長)所需的時間。倘不考慮本集團客戶結算未支付款項通常所需的時間，完成上述PCBA檢驗及交付通常需要的時間合共約為一至四天。

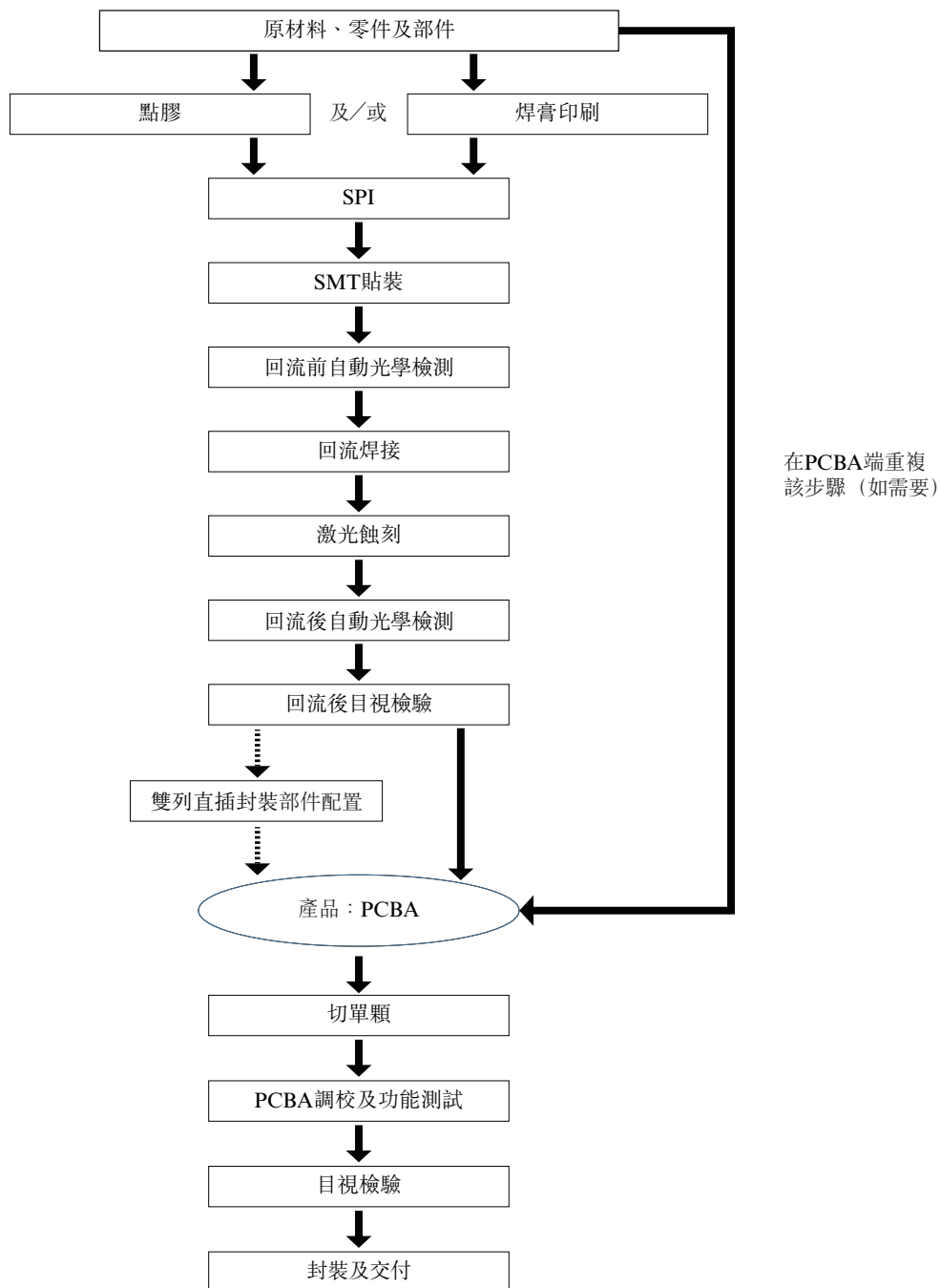
根據灼識諮詢報告，完成客戶檢驗PCBA及交付整個流程所需的時間約為4至12天，而客戶結算付款所需的時間約為三至六個月。就此而言，董事認為，本集團完成該等流程所需的時間與本集團業界同行所需的時間一致。

業 務

我們的生產

我們的生產流程

下圖顯示我們PCB裝配流程一般涉及的主要步驟：



附註：

.....▶ 僅當需要時

業 務

PCB裝配

我們的PCBA嵌入電訊、工業用途、物聯網及其他行業常用的電子產品。

下文載列PCB裝配涉及各主要步驟的簡單說明：

原材料、部件及零件



部分原材料及零件，例如(i)PCB、電子零件及配套材料(包括晶體振蕩器、半導體、IC、電容器、電阻器、熔斷器及磁頭)；及(ii)封皮、條碼標籤、錫膏及消耗品是由客戶提供，部分原材料及零件是向我們自身的來源或客戶指定的供應商採購。

點膠



於裝配前，自動打印機將膠黏劑放置於PCB的適當位置上以固定隨後放置的零件。

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。我們會進行SPI以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及連接器等電子元件，並放置到PCB上。放置後，我們會進行自動光學檢測以檢查各零件是否有根據客戶要求或規格適當放置。

回流焊接



裝貼後，PCB將由輸送帶運送，通過回流爐以焊接零件。在回流爐中，電路板上的膠黏劑及／或焊膏加熱並熔化以固定電子元件位置，其後熔化的膠黏劑及／或焊膏冷卻，將電子元件固定在PCB。

激光蝕刻



激光蝕刻指於PCB及／或電子元件上蝕刻及於其上標記代碼或其他信息以作追蹤及一般庫存控制之過程。

自動光學檢測



自動光學檢測指以攝像頭自動掃瞄受測試的設備，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)的過程。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瞄PCBA表面測出瑕疵。除自動光學檢測外，我們亦對半成品及製成品進行目視檢驗。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PCBA進行。

業 務

雙列直插封裝部件配置



視乎客戶的PCBA設計，可能有時雙列直插封裝組件的設計不是通過SMT放置在PCB上，而是以穿孔插入的方式放置。

切單顆



切單顆乃於生產時從產出大型復合PCBA面板中移除或分離多個細小、單個PCBA的過程。其一般可通過人工或自動化機器進行。

PCBA調校及功能測試



我們的員工或自動化測試機器會通過目視檢驗及模擬的方式調校PCBA的射頻信號部件及檢查PCBA的整體質量，確保其符合本集團及客戶的要求標準。

業 務

我們的產品

我們的產品乃PCBA，其應用於三個主要類型的電子終端產品，即(i)電訊裝置，(ii)工業用途裝置，及(iii)物聯網產品。

下表載列按嵌入我們的PCBA的電子產品種類劃分的收益明細(附註1)：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		截至四月三十日止四個月		二零一八年		二零一九年	
	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總	佔總
	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%	人民幣千元	收益%
<i>PCBA用於</i>												
電訊裝置	135,396	77.8	143,007	68.6	127,203	53.9	35,677	60.5	38,052	44.5		
工業用途裝置	23,904	13.7	42,595	20.4	30,581	12.9	9,512	16.1	9,823	11.5		
物聯網產品	14,622	8.4	22,775	10.9	75,183	31.8	13,639	23.1	36,838	43.1		
其他(附註2)：	218	0.1	257	0.1	3,243	1.4	144	0.3	734	0.9		
合計	<u>174,140</u>	<u>100.0</u>	<u>208,634</u>	<u>100.0</u>	<u>236,210</u>	<u>100.0</u>	<u>58,972</u>	<u>100.0</u>	<u>85,447</u>	<u>100.0</u>		

附註：

1. 該明細乃基於個別客戶與我們之間的溝通及我們對PCBA適用性的理解。
2. 其他主要包括(i)用於汽車相關裝置的PCBA；及(ii)銷售輔助及其他材料產生之收益。

業 務

下表載列於往績記錄期間按嵌入我們PCBA的最終電子產品劃分PCBA銷售額的應佔收益明細(附註)：

	二零一六 財年 人民幣千元	二零一七 財年 人民幣千元	二零一八 財年 人民幣千元	截至 二零一八年 四月三十日 止四個月 人民幣千元 (未經審核)	截至 二零一九年 四月三十日 止四個月 人民幣千元
電訊裝置的PCBA					
— 智能手機	135,027	142,207	127,051	35,667	37,953
— 路由器	254	207	24	2	2
— 其他	115	593	128	8	97
工業用途裝置的PCBA					
— 測試裝置	23,037	41,479	26,832	8,571	5,569
— 太陽能板	—	—	485	—	3,890
— 其他	867	1,116	3,264	941	364
物聯網產品的PCBA					
— 耳機	13,924	968	1	1	—
— 物聯網模件	245	18,283	59,704	12,323	30,732
— 指紋鎖	—*	2,878	9,659	1,056	4,485
— 智能手錶	—	119	5,173	254	1,414
— 其他	453	527	646	5	207
總計	173,922	208,377	232,967	58,828	84,713

* 表示數字少於人民幣100元。

附註： 該明細乃基於個別客戶與我們之間的溝通及我們對PCBA適用性的理解。

業 務

下表載列於往績記錄期間按銷量劃分的PCBA明細 (附註)：

	二零一六 財年 概約件數 (千件)	二零一七 財年 概約件數 (千件)	二零一八 財年 概約件數 (千件)	截至 二零一八年 四月三十日 止四個月 概約件數 (千件)	截至 二零一九年 四月三十日 止四個月 概約件數 (千件)
以下產品的PCBA					
電訊裝置	27,053	32,849	34,379	10,125	10,174
工業用途裝置	554	1,298	1,351	289	248
物聯網產品	11,588	14,850	37,477	8,814	20,239
其他裝置	<u>36</u>	<u>104</u>	<u>83</u>	<u>37</u>	<u>49</u>
總計	<u>39,231</u>	<u>49,101</u>	<u>73,290</u>	<u>19,265</u>	<u>30,710</u>

附註： 該明細乃基於個別客戶與我們之間的溝通及我們對PCBA適用性的理解。

下文載列於往績記錄期間各產品類別銷量波動的原因：

- (i) **電訊裝置的PCBA**：銷量由二零一六財年的約27.1百萬件增加至二零一八財年的約34.4百萬件，主要歸因於OPPO集團對於嵌入智能手機的PCBA的採購訂單的相應增長，此乃相關年度規模最大的訂單。OPPO集團對我們的訂單增加與根據灼識諮詢報告OPPO集團於同期在全球智能手機市場的市場份額增加一致。截至二零一八年及二零一九年四月三十日止四個月之銷量大致相同，乃由於同期客戶對用於電訊裝置的PCBA需求量相似。
- (ii) **工業用途裝置的PCBA**：銷量由二零一六財年的約0.6百萬件增加至二零一八財年的約1.4百萬件，主要歸因於就董事所深知，隨著信維集團已成為其客戶的主要供應商及錄得收益增加，信維集團對於工業用途測試裝置PCBA的採購訂單相應增長，此乃相關年度工業用途裝置的PCBA規模最大的訂單。截至二零一八年及二零一九年四月三十日止四個月工業用途裝置的PCBA之銷量大致相同，乃由於同期客戶對用於工業用途裝置的PCBA需求量相似。

業 務

- (iii) *物聯網產品的PCBA*：銷量由二零一六財年的約11.6百萬件增加至二零一八財年的約37.5百萬件，主要歸因於廣東紫文星對於指紋鎖PCBA的採購訂單，以及樂鑫集團對於物聯網產品PCBA的採購訂單的相應增長。該增加乃主要由於物聯網產品的需求增加。根據灼識諮詢報告，全球物聯網連接設備的數量增長迅猛，由二零一四年的約30億件增加至二零一八年的約93億件，複合年增長率為33.0%。此外，自二零一六年起，我們投入更多資源製造指紋鎖及物聯網產品PCBA，原因是董事認為該等產品具有較高增長潛力。截至二零一八年四月三十日止四個月用於物聯網產品的PCBA的銷量由約8.8百萬件增加至截至二零一九年四月三十日止四個月的20.2百萬件，與二零一四年至二零一八年間不斷擴大的全球物聯網產品連接裝置及本集團於其中投入更多資源之策略相一致。
- (iv) *其他裝置的PCBA*：銷量由二零一六財年的約36,000件增加至二零一八財年的約83,000件，主要歸因於客戶組合中對於汽車相關裝置PCBA的訂單的相應增長。訂購汽車相關裝置PCBA的客戶數量從二零一六財年的兩名增加至二零一八財年的七名。

我們通常於收到客戶的採購訂單後裝配及生產PCBA。視乎個別客戶的要求，我們會向客戶指定的供應商或本身的來源採購裝配所需的全部或部分原材料、零件及部件；或從客戶取得相同者。

PCBA

我們所有PCBA乃被客戶用於連同其他零件及材料後續嵌入客戶品牌下或其最終客戶品牌名下的電子產品。我們的PCBA將經過全面仔細的測試及檢查過程，可包括SPI、自動光學檢測、功能測試及人工檢查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已基於本集團與個別客戶之交流以及我們關於PCBA之適用性的了解開發及製造三個主要類型電子產品（即電訊裝置、工業用途裝置及物聯網產品）的具不同規格、設計及安排各種PCBA。

電訊裝置的PCBA

我們裝配用於電訊裝置後續生產的PCBA，例如智能手機及路由器。儘管該類PCBA通常由客戶進行設計，我們亦可應客戶要求提供簡單的技術建議及工程解決方案。

業 務

工業用途裝置的PCBA

我們為工業用途裝置(例如工業用途路由器、太陽能板及測試裝置)生產PCBA，此類裝置一般與其他電子產品或其個別元件連接以測試相關功能及追蹤工廠的電子產品製造流程的任何缺陷。

物聯網產品的PCBA

我們的PCBA裝嵌入物聯網產品，即嵌入電子設備、軟件、傳感器及網絡連接的裝置，一般通過Wi-Fi、4G等不同無線網絡協議連接其他裝置或網絡。該等物聯網產品一般與眾多物件進行連接，如筆記本電腦、智能家居裝置及智能可穿戴裝置。我們主要裝配物聯網模塊、智能手錶及指紋鎖的PCBA。

其他裝置的PCBA

於往績記錄期間，我們亦開發及製造其他裝置的PCBA，比如用於電動汽車部件的汽車相關裝置。

我們的客戶

於往績記錄期間，本集團為客戶提供綜合EMS解決方案，提供定制PCBA，客戶主要包括中國及美國電子產品的製造商、OEM及品牌擁有人。

下表載列我們於往績記錄期間按客戶地理位置劃分的收益資料：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		截至二零一八年 四月三十日 止四個月		截至二零一九年 四月三十日 止四個月	
	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	%
中國	174,093	100.0	205,961	98.7	234,888	99.4	57,650	97.8	85,447	100.0
美國	47	—*	2,673	1.3	1,322	0.6	1,322	2.2	—	—
總計	<u>174,140</u>	<u>100.0</u>	<u>208,634</u>	<u>100.0</u>	<u>236,210</u>	<u>100.0</u>	<u>58,972</u>	<u>100.0</u>	<u>85,447</u>	<u>100.0</u>

* 指百分比低於0.1%。

二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的中國銷售額分別約佔本集團總收益的99.97%、98.7%、99.4%及100.0%，及我們的海外銷售額分別約佔本集團總收益的0.03%、1.3%、0.6%及零。

業 務

二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們向位於美國的客戶銷售產品所產生收益分別約為人民幣47,000元、人民幣2.7百萬元、人民幣1.3百萬元及零。值得注意的是，美國政府對中國出口的若干產品徵收關稅並宣佈將會對更多產品徵收關稅。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已售予美國客戶之產品並無被列入於當時生效之關稅清單。然而，據我們的美國法律顧問告知及基於個別客戶與我們之間的溝通以及我們對PCBA適用性的了解，於最後實際可行日期，本集團客戶銷售的若干內嵌我們產品的最終電子產品已被列入關稅清單（包括二零一八年九月關稅清單、二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單）。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，儘管本集團已售予美國客戶之產品並無被列入於當時生效之關稅清單，董事認為，倘本集團日後向美國客戶進行銷售（自二零一九年一月一日起及直至最後實際可行日期，我們並無向美國客戶銷售產品），此將不會對本集團之經營構成重大影響，原因如下：

- (i) 根據美國法律顧問所述，鑒於本集團的產品是按FOB基準出口給美國客戶，本集團並非直接將任何產品進口到美國；而是由記錄的進口商負責支付美國關稅法規下的關稅；
- (ii) 於往績記錄期間，本集團來自美國的收益佔本集團總收益的部分並不重大，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別約佔本集團總收益的0.03%、1.3%、0.6%及零；而本集團預期短期內不會錄得來自美國的收益。

基於上文所述，董事認為，美國政府對本集團產品徵收關稅不會對本集團的營運構成重大影響。

有關美國政府對本集團客戶銷售的最終電子產品徵收關稅的影響的詳情，請參閱本文件「業務 — 美國與中國之間的貿易糾紛」一段。

五大客戶

二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，本集團向五大客戶的銷售分別佔各有關期間總收益的約99.0%、98.3%、90.2%及80.9%。同期，向最大客戶的銷售分別佔總收益的約77.2%、68.2%、53.8%及38.9%。概無董事、彼等各自的聯繫人及持有已發行股本5%以上的現有股東，於往績記錄期間擁有五大客戶的任何權益。

業 務

於往績記錄期間我們與五大客戶的關係

概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何持有本公司已發行股本5%以上的股東於最後實際可行日期於本集團往績記錄期間之任何五大客戶中擁有權益。本集團並無遭遇因客戶陷入財務困難引致之重大延誤或拖欠付款而導致之任何重大業務中斷。我們的董事進一步確認彼等並不知悉我們的任何重大客戶遭遇會嚴重影響本集團業務之重大財務困難。於往績記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糾紛。

下表載列於往績記錄期間本集團五大客戶的基本資料：

二零一六財年

客戶	銷售予客戶的產品	業務活動	銷售 產生的收益 (人民幣千元)	估總收益 概約% %	信貸期	客戶首次開 始與我們建 立業務關係 的曆年
OPPO集團 (附註1)	電訊裝置的PCBA	生產及銷售智能手機、 無線電話、各類通訊 終端設備、智能手機 周邊產品及零部件、 智能手機配件、平板電腦 及周邊產品以及零部件。	134,390	77.2	月結單後30天	二零一一年
信維集團(附註2)	工業用途裝置的 PCBA	設計、生產經營連接線、 連接器、通信電纜、 音視頻產品、自動化設備、 移動終端天線。	22,669	13.0	首付30%訂金， 而70%餘額須於 月結單後45天 內支付	二零一四年
易力聲科技(深 圳)有限公司 (附註3)	物聯網產品的PCBA	生產及銷售耳機、音箱、 PCB插件等。	13,924	8.0	月結單後90天	二零一二年
深圳市雙贏偉業 科技股份有限 公司(附註4)	工業用途裝置的 PCBA	電子產品的購銷等。	849	0.5	月結單後30天	二零一五年
西安中興通訊終 端科技有限 公司(附註5)	電訊裝置的PCBA	移動終端的生產；檢測； 移動終端的研發、銷售及 服務外包；系統內職工培 訓等。	534	0.3	交付後60天	二零一二年
總計			<u>172,366</u>	<u>99.0</u>		

業 務

附註：

1. OPPO集團包括兩間公司組成的集團，即OPPO廣東移動通信有限公司及東莞市歐珀精密電子有限公司，其中一間公司為另一間公司的直接控股公司。彼等為分別於二零零三年及二零一三年在中國成立的有限公司，且為獨立第三方。我們與彼等的業務關係分別始於二零一一年及二零一四年。彼等各自的註冊資本分別約為人民幣460百萬元及人民幣50百萬元。
2. 信維集團包括兩間公司組成的集團，即深圳亞力盛連接器有限公司及深圳市信維通信股份有限公司，分別為於一九九七年及二零零六年在中國成立的有限公司及股份有限公司。該集團於深圳證券交易所上市。該等公司的註冊資本分別約為人民幣10百萬元及人民幣976百萬元。信維集團於二零一六財年的合併收益約為人民幣2,413百萬元，合併純利約為人民幣531.6百萬元。其於二零一六財年的合併資產總值約為人民幣3,163.2百萬元，上市公司股東應佔合併資產淨值約為人民幣1,923.1百萬元。該等公司為獨立第三方。
3. 易力聲科技(深圳)有限公司(「易力聲」)為一間於二零零四年在中國成立的外商獨資企業。其註冊資本為38百萬港元。該公司為獨立第三方。
4. 深圳市雙贏偉業科技股份有限公司(「雙贏偉業」)為一間於二零零四年在中國成立的股份有限公司。其註冊資本約為人民幣74百萬元。雙贏偉業於二零一六財年的合併收益約為人民幣980.1百萬元，合併純利約為人民幣41.1百萬元。其於二零一六財年的合併總資產約為人民幣847.5百萬元，合併淨資產約為人民幣212.1百萬元。該公司為獨立第三方。
5. 西安中興通訊終端科技有限公司(「中興通訊」)為一間於二零一四年在中國成立的有限公司。其為一間於中國成立的股份有限公司的全資附屬公司，該公司的股份分別在深圳證券交易所及聯交所上市。其註冊資本為人民幣300百萬元。中興通訊的控股公司於二零一六財年的綜合收益約為人民幣101,233.2百萬元，綜合淨虧損約為人民幣1,407.9百萬元。其於二零一六財年的綜合總資產約為人民幣141,408.2百萬元，綜合淨資產約為人民幣40,885.1百萬元。該公司為獨立第三方。

本文件為草擬本，屬不完整並可予更改，有關資料必須與本文件封面「警告」一節一併閱覽。

業 務

二零一七財年

客戶	銷售予客戶的產品	業務活動	銷售 產生的收益 (人民幣千元)	估總收益 概約% %	信貸期	客戶首次開 始與我們建 立業務關係 的曆年
OPPO集團 (附註1)	電訊裝置的PCBA	生產及銷售智能手機、 無線電話、各類通訊 終端設備、智能手機 周邊產品及零部件、 智能手機配件、平板電腦 及周邊產品以及 零部件	142,192	68.2	月結單後30天	二零一一年
信維集團 (附註2)	工業用途裝置的 PCBA	設計、生產經營連接線、連 接器、通信電纜、音視頻產 品、自動化設備、移動終端 天線。	41,692	20.0	首付30%訂金， 而70%餘額須於 月結單後45天 內支付	二零一四年
樂鑫集團 (附註3)	物聯網產品的PCBA	計算機硬件的研發，計算機 軟件的研究、設計、製作及 銷售；IC及通信產品的生 產及開發等	15,614	7.5	發票日期 後30天	二零一六年
廣東紫文星電子 科技有限公司 (附註4)	物聯網產品的PCBA	研發、設計、技術諮詢、技 術轉讓、生產及銷售生物 識別類電子產品等	2,878	1.4	交付後30天	二零一六年
Rigado INC. (附註5)	物聯網產品的PCBA	計算機業務	2,548	1.2	交付後30天	二零一六年
總計			204,924	98.3		

業 務

附註：

1. OPPO集團包括兩間公司組成的集團，即OPPO廣東移動通信有限公司及東莞市歐珀精密電子有限公司，其中一間公司為另一間公司的直接控股公司。彼等為分別於二零零三年及二零一三年在中國成立的有限公司，為獨立第三方。我們與彼等的業務關係分別始於二零一一年及二零一四年。彼等各自的註冊資本分別約為人民幣460百萬元及人民幣50百萬元。
2. 信維集團包括兩間公司組成的集團，即深圳亞力盛連接器有限公司及深圳市信維通信股份有限公司，分別為於一九九七年及二零零六年在中國成立的有限公司及股份有限公司。該集團於深圳證券交易所上市。該等公司的註冊資本分別約為人民幣10百萬元及人民幣976百萬元。信維集團於二零一七財年的合併收益約為人民幣3,434.8百萬元，合併純利約為人民幣889.0百萬元。其於二零一七財年的合併資產總值約為人民幣5,333.2百萬元，上市公司股東應佔合併資產淨值約為人民幣2,759.5百萬元。該等公司為獨立第三方。
3. 樂鑫集團包括兩間公司組成的集團，即樂鑫信息科技(上海)股份有限公司及樂鑫星信息科技(上海)有限公司，分別為於二零零八年及二零一六年在中國成立的股份有限公司及有限公司。彼等的註冊資本分別為人民幣60百萬元及人民幣10百萬元。樂鑫集團為上海證券交易所科創板之上市公司。其於二零一七財年的合併收益約為人民幣272.0百萬元，合併純利約為人民幣29.4百萬元。其於二零一七財年的合併資產總值約為人民幣246.1百萬元，合併資產淨值約為人民幣209.8百萬元。該等公司均為獨立第三方。
4. 廣東紫文星電子科技有限公司(「廣東紫文星」)為一間於二零一六年在中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣50百萬元，該公司為獨立第三方。
5. Rigado INC.(「Rigado」)為一間美國集團公司，於二零一零年註冊為有限公司並於二零一六年轉型為集團公司。該公司為獨立第三方。

業 務

二零一八財年

客戶	銷售予客戶的產品	業務活動	銷售 產生的收益 (人民幣千元)	估總收益 概約% %	信貸期	客戶首次開 始與我們建 立業務關係 的曆年
OPPO集團 (附註1)	電訊裝置的PCBA	生產及銷售智能手機、 無線電話、各類通訊 終端設備、智能手機 周邊產品及零部件、 智能手機配件、平板電腦 及周邊產品以及 零部件	126,969	53.8	月結單後30天	二零一一年
樂鑫集團(附註2)	物聯網產品的PCBA	研發計算機硬件、研究、發 展、設計、生產及銷售計算 機軟件；生產及發展IC以 及通訊設備等	39,895	16.9	發票日期後 30天	二零一六年
信維集團(附註3)	工業用途裝置的 PCBA	設計、生產經營連接線、連 接器、通信電纜、音視頻產 品、自動化設備、移動終端 天線	25,945	11.0	月結單後45天 (附註4)	二零一四年
中雲信安(深圳) 科技有限公司 (附註5)	物聯網產品的PCBA	電子產品、機電產品、半導 體技術發展及銷售以及相 關技術諮詢、技術服務、計 算機軟件技術發展等	13,573	5.7	首付50% 訂金，而50%餘 額須於月交付 前支付	二零一八年
廣東紫文星電子 科技有限公司 (附註6)	物聯網產品的PCBA	研發、設計、技術諮詢、技 術轉讓、生產及銷售生物 識別類電子產品等	6,658	2.8	交付後30天	二零一六年
總計			213,040	90.2		

業 務

附註：

1. OPPO集團包括兩間公司組成的集團，即OPPO廣東移動通信有限公司及東莞市歐珀精密電子有限公司，其中一間公司為另一間公司的直接控股公司。彼等為分別於二零零三年及二零一三年在中國成立的有限公司，為獨立第三方。我們與彼等的業務關係分別始於二零一一年及二零一四年。彼等各自的註冊資本分別約為人民幣460百萬元及人民幣50百萬元。
2. 樂鑫集團包括兩間公司組成的集團，即樂鑫信息科技(上海)股份有限公司及樂鑫星信息科技(上海)有限公司，包括分別於二零零八年及二零一六年在中國成立的股份有限公司及有限公司。彼等的註冊資本分別為人民幣60百萬元及人民幣10百萬元。樂鑫集團為上海證券交易所科创板之上市公司。其於二零一八財年的合併收益約為人民幣474.9百萬元，合併純利約為人民幣93.9百萬元。其於二零一八財年的合併資產總值約為人民幣377.5百萬元，合併資產淨值約為人民幣311.2百萬元。該等公司均為獨立第三方。
3. 信維集團包括兩間公司組成的集團，即深圳亞力盛連接器有限公司及深圳市信維通信股份有限公司，分別為於一九九七年及二零零六年在中國成立的有限公司及股份有限公司。該集團於深圳證券交易所上市。該等公司的註冊資本分別約為人民幣10百萬元及人民幣976百萬元。信維集團於二零一八財年的合併收益約為人民幣4,706.9百萬元，合併純利約為人民幣987.8百萬元。其於二零一八財年的合併資產總值約為人民幣7,216.9百萬元，上市公司股東應佔合併資產總值約為人民幣3,682.1百萬元。該等公司為獨立第三方。
4. 於二零一八財年，我們與信維集團訂立補充協議，將信貸期從首期支付30%按金及其餘70%於月結單後45天內支付變更為全部款項於月結單後45天內支付。放寬授予信維集團首期支付30%按金的信貸條款乃由於(a)自二零一四年以來我們與信維集團的關係良好；(b)信維集團準時結清未付款項；及(c)我們有意進一步加強與信維集團的關係，尤其是其於二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年各年為我們的前五大客戶之一。新信貸條款實際上與其他前五大客戶的信貸條款(不需要按金)一致。
5. 中雲信安(深圳)科技有限公司(「中雲信安」)為一間於二零一二年在中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣2百萬元，該公司為獨立第三方。
6. 廣東紫文星電子科技有限公司(「廣東紫文星」)為一間於二零一六年在中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣50百萬元，該公司為獨立第三方。

業 務

截至二零一九年四月三十日止四個月

客戶	銷售予客戶的產品	業務活動	銷售 產生的收益 (人民幣千元)	估總收益 概約% %	信貸期	客戶首次開 始與我們建 立業務關係 的曆年
OPPO集團 (附註1)	用於電訊裝置的 PCBA	生產及銷售智能手機、無線 電話、各類通訊終端設備、 智能手機周邊產品及零部 件、智能手機配件、平板 電腦及周邊產品以及零部 件等	33,244	38.9	月結單後30天	二零一一年
樂鑫集團(附註2)	用於物聯網產品的 PCBA	計算機硬件的研發，計算機 軟件的研發、設計、製作及 銷售；IC及通信產品的生 產及開發等	17,488	20.5	發票日期後30天	二零一六年
中雲信安(深圳) 科技有限公司 (附註3)	用於物聯網產品的 PCBA	電子產品、機電產品、半導 體技術發展及銷售以及相 關技術諮詢、技術服務、計 算機軟件技術發展等	8,464	9.9	首付50%訂金， 而50%餘額須於 交付前支付	二零一八年
信維集團(附註4)	用於工業用途裝置 的PCBA	設計、生產及經營連接線、 連接器、通信電纜、音視頻 產品、自動化設備、移動終 端天線。	5,305	6.2	月結單後45天	二零一四年
客戶A(附註5)	用於電訊裝置的 PCBA	研發、生產及銷售混合IC、 手機電路板組件、數字多 功能手機、第三代及後續 移動通信系統、手機及配 件等	4,645	5.4	月結單後45天	二零一九年
總計			69,146	80.9		

業 務

附註：

1. OPPO集團包括兩間公司組成的集團，即OPPO廣東移動通信有限公司及東莞市歐珀精密電子有限公司，其中一間公司為另一間公司的直接控股公司。彼等為分別於二零零三年及二零一三年在中國成立的有限公司，為獨立第三方。我們與彼等的業務關係分別始於二零一一年及二零一四年。彼等各自的註冊資本分別約為人民幣460百萬元及人民幣50百萬元。
2. 樂鑫集團包括兩間公司組成的集團，即樂鑫信息科技(上海)股份有限公司及樂鑫星信息科技(上海)有限公司，包括分別於二零零八年及二零一六年在中國成立的股份有限公司及有限公司。彼等的註冊資本分別為人民幣60百萬元及人民幣10百萬元。樂鑫集團為上海證券交易所科創板之上市公司。其於二零一八財年的合併收益約為人民幣474.9百萬元，合併純利約為人民幣93.9百萬元。其於二零一八財年的合併資產總值約為人民幣377.5百萬元，合併資產淨值約為人民幣311.2百萬元。該等公司均為獨立第三方。
3. 中雲信安(深圳)科技有限公司(「中雲信安」)為一間於二零一二年在中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣2百萬元，該公司為獨立第三方。
4. 信維集團包括兩間公司組成的集團，即深圳亞力盛連接器有限公司及深圳市信維通信股份有限公司，分別為於一九九七年及二零零六年在中國成立的有限公司及股份有限公司。該集團於深圳證券交易所上市。該等公司的註冊資本分別約為人民幣10百萬元及人民幣976百萬元。信維集團於截至二零一九年六月三十日止六個月的合併收益約為人民幣1,954.4百萬元，合併純利約為人民幣368.6百萬元。其於二零一九年六月三十日的合併資產總值約為人民幣7,680.9百萬元，上市公司股東應佔合併資產淨值約為人民幣4,041.9百萬元。該等公司為獨立第三方。
5. 客戶A為一間於二零一零年在中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣900百萬元，該公司為獨立第三方。

業 務

與客戶的主要合約條款

於往績記錄期間我們與大部分五大客戶訂立具法律約束力的框架協議。此後客戶透過向我們下達獨立採購訂單購買我們的PCBA，訂單當中說明(其中包括)指定PCBA的數量、價格、規格及交付日期。以下載列我們框架協議及採購訂單內之條款概要：

期限	儘管部分框架協議沒有說明期限，其一般年期為一至五年。於期限屆滿後，與我們五大客戶(如信維集團、中興通訊及廣東紫文星)訂立的部分合約可自動續期，而與其他五大客戶(如樂鑫集團及中雲信安)的部分合約當中訂明本集團可選擇重續合約。
數量	框架協議一般不會訂明每筆採購訂單之最少數量。我們或會要求部分客戶(如OPPO集團)提供其將向我們購買PCBA之預測數量，以助我們提前制定生產計劃。
信貸期	我們通常視乎個別客戶的信貸質素(按具體情況及參照客戶的經營規模、往績記錄及與我們業務關係的時長釐定)按全款及部分預付款項授予介乎於30至90日之間之信貸期。
單位價格及付款方式	儘管框架協議一般會說明訂約各方均同意之付款方式，客戶的採購訂單亦將載列PCBA的單位價格。部分協議將訂明自動價格調整機制，此可使我們根據不時之成本波動調整售價。
質量及接納	不同的框架協議有不同的質量及接納標準，包括(i)交付前抽樣檢查須符合個別客戶要求的抽樣檢查通過率；(ii)符合國際認證標準，例如ISO 9001及ISO 14001認證；(iii)符合客戶與我們在開始生產前事先協定的產品規格；或(iv)符合個別客戶的內部質量控制標準。

業 務

交付	<p>就中國客戶而言，我們的客戶通常(i)安排在我們的深圳生產廠房收取產品；或(ii)要求我們將產品交付至其倉庫或其他指定地址。就美國客戶而言，採購訂單一般會訂明地點(即美國)，而報關單一般會訂明交付須遵守的基準(通常為FOB基準)。倘交付延遲，根據若干框架協議，我們須(i)通知客戶延遲事宜；(ii)承擔延遲產生之任何合理成本；及／或(iii)向客戶支付按相關採購訂單總值協定百分比計算的賠償。</p>
保證及退貨	<p>我們通常提供由PCBA交付之日起計零至五年不等的就框架協議或採購訂單內所訂明質量標準的保證。倘於保證期內發現產品因我們的過失而未能符合標準，我們將提供相應的維修或重新測試產品，費用由我們承擔。</p> <p>我們可能亦接受瑕疵PCBA的退貨並用符合採購訂單內所載的規格及質量的全新PCBA替換瑕疵品。</p> <p>詳情請參閱本節「我們的客戶 — 銷售 — 退貨政策及售後服務」一段。</p>
終止	<p>框架協議通常包括提前終止條款，允許客戶在相關情況下立即終止框架協議，其中包括本集團違反框架協議的任何情況。</p>
分包	<p>大多數框架協議內並無明確禁止將EMS轉包予任何第三方。</p>
獨家性	<p>我們與客戶的框架協議均無以獨家基準訂立。換言之，我們的客戶亦可以聘請除我們之外或代替我們的其他EMS供應商提供EMS。</p>

於往績記錄期間，我們與主要客戶並無任何重大糾紛而對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大影響。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的客戶並無提早終止框架協議。

業 務

銷售

付款方式

我們的客戶一般以電匯、銀行轉賬或銀行承兌票據的方式付款。

我們的財務團隊持續檢討及監控我們的逾期結餘及應收款項結餘，並制定貿易應收款項定期賬齡報告以供高級管理層審閱。為減少出現逾期結餘的情況，我們的銷售及營銷團隊將與我們的客戶進行溝通並且定期提醒其未支付款項。我們的財務團隊將提請高級管理層及銷售及營銷團隊垂注任何已有超過30天尚未收回的貿易應收款項。就此而言，我們將考慮貿易應收款項的金額、相關客戶的還款歷史、信貸質素及其與我們業務關係的時長。

董事確認，於往績記錄期間，除本文件「財務資料 — 綜合資產負債表主要組成部分分析 — 存貨」一段所披露有關與一名海外客戶的買賣協議的爭議外，我們並無對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大影響的任何重大呆壞賬或與客戶之間的爭議。

交付及物流

我們的客戶會安排在我們的深圳生產廠房收取PCBA或要求我們將PCBA交付至其倉庫或指定的地址，該等地點可能主要鄰近我們的深圳生產廠房。我們主要通過陸路向客戶交付產品。就於中國交付的產品而言，本集團一般以自有汽車運送產品，或委聘獨立第三方物流服務供應商，將產品由深圳生產廠房送往客戶指定的目的地。大部分情況下運輸成本由我們承擔。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。對於中國境外的客戶，我們通常負責以FOB基準交付產品，貨物的所有權及風險於產品送抵船上時轉移給客戶。

業 務

退貨政策及售後服務

退貨政策：我們提供由PCBA交付之日起計零至五年不等的保證。於保證期內，本集團一般允許主要因品質原因而發起的PCBA維修、退回及更換。我們將透過檢查合格率及瑕疵PCBA數量調查出現瑕疵的原因。在發現此類瑕疵並確認該等瑕疵是否由我們自身的過錯引起後，我們將指派技術人員或工程師到客戶倉庫進行維修。為避免其他PCBA出現進一步瑕疵，我們將通過MES系統追蹤可能有瑕疵的PCBA批次。我們的工程師隨後將檢查根本原因，進行修正，並相應地更新我們的標準操作程序。於往績記錄期間，本集團並無出現對本集團財務狀況及營運業績造成重大不利影響的因品質問題而造成的重大產品退回及更換。

售後服務：我們的銷售及市場推廣團隊員工定期拜訪客戶，與彼等溝通及收集其對我們PCBA的品質、交付、包裝、時效性以及服務的反饋。我們的銷售及市場推廣團隊會將資料與生產團隊、研發團隊分享，以幫助改進現有EMS。

投訴處理：我們的質量控制團隊及／或規劃團隊負責處理客戶投訴。倘客戶就PCBA質量提出投訴及／或作出書面退貨或換貨要求，我們的質量控制團隊及／或規劃團隊會立即收集相關資料並調查投訴或要求是否屬實。我們將努力在一個營業日內向客戶作出初步回應，並安排進行相關的更換。我們亦會努力在兩個營業日內編製關於糾正行動的報告，以確保我們能夠有效滿足客戶的需求。於往績記錄期間，我們並無接獲客戶的任何重大投訴。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無提出關於交付延遲、瑕疵產品或銷售退貨的重大索賠。

客戶集中

二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，本集團向五大客戶的銷售分別佔我們總收益的約99.0%、98.3%、90.2%及80.9%。同期，我們向最大客戶（OPPO集團）的銷售分別佔我們總收益的約77.2%、68.2%、53.8%及38.9%。有關客戶集中風險，請參閱本文件「風險因素 — 本集團於往績記錄期間客戶集中，來自我們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」一段。

業 務

客戶集中的原因

董事認為，於往績記錄期間我們的客戶集中是由於以下主要因素共同造成：

- (i) *重要的業務夥伴*：本集團能與主要客戶保持穩定關係。截至最後實際可行日期，本集團已與往績記錄期間的五大客戶維持介乎約一年至八年以上的業務關係。我們與OPPO集團的業務始於二零一一年。董事認為，我們的主要客戶傾向聘用像本集團一樣具有經證明工藝精良及交付準時的往績記錄的EMS供應商。就董事所知，OPPO集團將本集團視為能夠向其提供符合質量、技術支持及交付要求的EMS解決方案的EMS供應商之一。於往績記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，與彼等之間亦沒有任何重大爭議。此外，本集團亦獲得我們五大客戶給予的多個表彰我們的服務質素的獎項。董事認為，我們是五大客戶(包括OPPO集團)的重要業務合作夥伴。詳情請參閱本文件「歷史、發展及重組 — 業務里程碑」一段及本節「榮譽及證書」。
- (ii) *綜合的EMS*：於往績記錄期間，我們已取得多項實用新型專利，並已應用於銷售予我們主要客戶的PCBA。董事認為，我們的自動化機器及設備擁有多項實用新型專利及軟件版權，使我們的EMS解決方案對於主要客戶更具吸引力，故彼等會傾向於繼續維持與我們的業務關係。
- (iii) *本集團的產能有限*：根據灼識諮詢報告，EMS供應商的下游客戶主要是大型品牌擁有者，與小型品牌擁有者相比，彼等對EMS供應商的需求更大。在包括智能手機市場在內的許多電子產品市場中，當前的市場結構可能會高度整合，從而導致EMS供應商的客戶高度集中。由於我們的部分主要客戶是大型品牌擁有者，彼等對EMS供應商提供的服務有很大的需求，董事認為彼等的訂單佔據我們的大部分產能，從而導致來自彼等的收入集中屬於正常現象。董事認為，我們與主要客戶(其中部分客戶是大型品牌擁有者)保持穩定關係的能力，對本集團至關重要。

業 務

(iv) 為大型品牌擁有者提供服務的策略：根據我們在EMS行業的經驗，董事認為我們能夠根據我們自己的行業經驗、市場調查、主要客戶的歷史訂單，預測處理主要客戶訂單所需的SMT裝配線產能。因此，我們提前計劃並更好地利用SMT裝配線的產能以滿足少數主要客戶的需求，同時最大限度地減少因產能不足而將PCBA生產外包的需求，對我們更為有利。

我們的客戶集中不會影響我們的業務前景及可持續性

董事相信，儘管客戶集中，但本集團的業務模式可持續，原因如下：

(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

我們與客戶保持穩定的長期業務關係，包括與彼等合作進行新電子產品的PCBA開發，於產品開發的各階段為彼等提供增值綜合EMS。我們具備的優質PCBA、能力以及研發能力，使我們能滿足不僅限於五大客戶，而是不同客戶的要求。憑藉我們研發團隊及工程團隊的經驗及專業知識，我們能在特定產品開發的PCBA初期階段向客戶提供設計優化與驗證服務。我們以全包基準為客戶提供綜合EMS(包括設計或驗證其PCBA設計、起草方案設計、選擇及採購原材料、生產樣品或原型PCBA、裝配及採購、質量控制、物流及交付以及提供售後服務)，其中我們幾乎參與了其需要的PCBA開發流程的每一個階段。我們歡迎該等客戶於認為有需要時派代表到我們的深圳生產廠房監督其需要的PCBA的生產過程，此可促進及時溝通；交流意見和反饋。因此，我們機器的使用率在往績記錄期間內一直保持在高位。董事認為，倘任何五大客戶終止向我們下訂單，鑒於EMS的需求增長以及本節「競爭優勢」一段所詳述的競爭優勢，本集團將可重新配置額外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替代訂單及招攬新客戶補充訂單量。

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，此可使我們於日後招攬新客戶時更具競爭優勢及於長遠有利本集團的盈利能力。

業 務

另一方面，於往績記錄期間，除OPPO集團及信維集團外，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月的大客戶組成並不相同。此外，於往績記錄期間，來自最大客戶的收益比例及來自五大客戶的收益比例呈下降走勢。此表明我們多元化客戶基礎及減低收益對最大客戶的依賴的努力於整個往績記錄期間已經在顯效。自二零一六年以來，本集團開始與樂鑫集團、廣東紫文星及Rigado (為二零一七財年五大客戶) 等新客戶建立業務關係。自二零一八年以來，本集團開始與中雲信安及客戶A (分別為二零一八年及截至二零一九年四月三十日止四個月我們的五大客戶之一) 等新客戶建立業務關係。

我們主要通過執行董事李先生的關係網絡及現有客戶和供應商的推薦尋獲新客戶。例如，據董事所深知，樂鑫集團是我們一名客戶的供應商，樂鑫集團向其供應IC。與樂鑫集團的後續合作是由於二零一六年該客戶曾向其推薦過我們。我們與廣東紫文星的關係是源於執行董事李先生與廣東紫文星的董事相識逾10年，我們自二零一六年廣東紫文星註冊成立起即與其建立業務關係。據董事所深知，由於廣東紫文星了解到我們有多名像OPPO集團一樣的大型客戶，因此廣東紫文星認為我們的產品能達到一定的質量標準水平。因此，彼等開始與我們開展業務。Rigado是我們一名供應商的客戶。該供應商於二零一六年向Rigado推薦我們，我們由此建立業務關係。中雲信安是時任中雲信安總經理的李先生的朋友，在中雲信安提出其需要能達到一定質量標準水平的穩定EMS後向其推薦了我們。經董事確認，現有客戶已經於二零一九年引薦客戶A。因此，董事相信，本集團已減少並將繼續減少對主要客戶的依賴。

(ii) 拓展至可應用我們PCBA的新興行業

我們積極通過開發適用於其他行業的電子終端產品的PCBA，拓展我們PCBA的應用至更廣泛的電子產品。經過多年的經營，鑒於我們與客戶的穩固關係，我們認為我們已建立服務可靠且優質的良好聲譽。我們致力策略性增加於智能裝置、汽車及其他行業客戶產品開發的參與度，以期提高我們於業界的聲譽及認同、多元化我們的收益來源及為本集團帶來更多盈利。透過上述措施，我們將能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。因此，董事認為，本集團有充足的市場機會，可在長遠期間進一步拓展我們的客戶群及減低對主要客戶的依賴。

業 務

(iii) 我們已建立提供優質EMS解決方案的聲譽

透過向五大客戶(主要為中國知名品牌電子產品的擁有者或製造商)提供EMS，董事認為，我們已經成功地建立向中國客戶提供優質EMS的聲譽。因此，倘若我們失去向五大客戶中的任何一家提供EMS的任何業務機會，憑藉我們在EMS行業的專業知識和聲譽，本集團可以利用我們的資源向其他客戶提供EMS解決方案。

與OPPO集團的關係

OPPO集團的背景

OPPO集團是二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月我們最大的客戶。我們與OPPO集團的關係始於二零一一年，當時我們向該客戶銷售PCBA。

OPPO集團為全球六大智能手機品牌擁有人之一及中國四大智能手機品牌擁有人之一。OPPO集團包括兩間註冊資本分別約為人民幣460百萬元及人民幣50百萬元的於中國成立的有限公司，其均從事生產及銷售智能手機、無線電話、各類通訊終端設備、智能手機周邊產品及零部件、智能手機配件、平板電腦及周邊產品以及零部件。於二零一七年，OPPO集團的收益逾人民幣130億元。

於往績記錄期間的銷售及毛利率

於往績記錄期間，我們獲OPPO集團委聘使用OPPO集團自費提供的原材料製造PCBA。因此，OPPO集團就所提供EMS向我們支付的合約金額中並無計入該等原材料的成本。根據灼識諮詢報告，基於彼等對中國若干大型智能手機生產商(包括OPPO集團)之調研，頗具規模的智能手機生產商(如OPPO集團)直接向上流PCBA EMS供應商(如本集團)提供原材料乃常見的情況，此乃由於(i)彼等會以相對較低的採購價批量採購各種待產產品；(ii)彼等為為數不多的供應商或部分原材料來源之一；及(iii)彼等產品所用之原材料將進行質量控制測試，因此其質量可獲保證。因此，向上流EMS供應商提供原材料乃十分常見並對頗具規模的公司(如OPPO集團)至關重要。

業 務

於往績記錄期間，向OPPO集團銷售產生的收益分別約為人民幣134.4百萬元、人民幣142.2百萬元、人民幣127.0百萬元及人民幣33.2百萬元，分別佔我們總收益的約77.2%、68.2%、53.8%及38.9%。總收益佔比的減少乃主要由於(i)產生自部分其他主要客戶的收益增加；及(ii)我們努力向新客戶獲取採購訂單，以實現客戶基礎多元化。

於往績記錄期間，我們對自擔費用向本集團提供原材料的OPPO集團作出銷售的平均毛利率於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別為約37.6%、31.35%、33.1%及36.0%，此高於對並無向本集團提供原材料的客戶作出的銷售，於有關年度或期間為約27.1%、29.0%、28.9%及32.9%。儘管我們在為PCBA定價時採用成本加成的方法，但因計及原材料及耗材的成本後，相關銷售成本通常較高，從而拉低了有關毛利率。

根據灼識諮詢報告，由於我們專注生產PCBA而不再提供全裝配電子產品的裝配服務，我們向並無向我們提供原材料之客戶作出銷售之平均毛利率較我們向就提供全裝配電子產品提供裝配服務之PCBA生產商作出銷售之平均毛利率為高，此乃由於該等PCBA生產商通常須就提供一般而言傾向勞動密集型之有關裝配服務承擔額外原材料成本(如金屬零件、塑料零件及其他電子元件)以及額外勞工成本，因此其毛利率較我們為低。舉例而言，就董事所深知，身為OPPO集團(自費自供原材料)供應商且就全裝配電子產品向其若干客戶提供裝配服務之PCBA生產商(其股份於深交所上市)於二零一八財年錄得之整體毛利率約為31.9%，此與二零一八財年我們向OPPO集團作出銷售之毛利率約33.1%及我們向並無向我們提供原材料之客戶作出銷售之毛利率約28.9%相若。其毛利率受全裝配電子產品裝配服務之低毛利率及向自費提供原材料之客戶提供服務之較高毛利率共同影響。另一名生產PCB及向其若干客戶(就董事所深知，有關客戶不為其提供生產PCB之原材料)提供PCBA生產服務之PCBA生產商(其股份亦於深交所上市)於二零一八財年其PCB業務分部錄得毛利率約為30.1%，較我們向OPPO集團作出銷售之毛利率約33.1%為低，此乃由於該客戶承擔原材料及消耗品成本，且與於二零一八年我們向並無向我們提供原材料之客戶作出銷售之毛利率約28.9%相若。

於往績記錄期間，本集團向OPPO集團提供類似其他部分客戶之信貸期。

業 務

與OPPO集團的框架協議的主要條款

我們已與OPPO集團訂立框架銷售協議及框架質量保證協議。根據該等協議的條款，OPPO集團向我們下達單獨的採購訂單，當中訂明各項交易所要購買產品的類型及數量。有關框架採購協議及框架質量保證協議具有法律約束力。該等協議及採購訂單通常含有以下主要條款及條件：

期限及續約條款	該等協議中並無明確訂明期限。該等協議在業務過程中持續有效直至收到書面終止通知為止。因此，通常並無續約條款。
數量	框架協議中一般並無訂明每筆採購訂單的最低數量。OPPO集團須向我們提供其將向我們採購的PCBA的預測數量，以便我們提前制定生產計劃。
信貸期	月結單後30天。
最低採購量承諾	框架協議中通常並無訂明每筆採購訂單的最低數量。
單位價格及付款方式	於我們提供報價後，採購訂單中將列明PCBA的單位價格。付款將通過銀行轉賬進行。
質量及驗收	框架質量保證協議中有針對所使用原材料及半成品的質量允收標準。 於往績記錄期間，我們並無違反OPPO集團設定的任何質量允收標準而導致任何重大產品退貨。
交付	貨品將交付至OPPO集團指定的目的地。我們將安排交付並負責所產生的運輸費用及保險費用。
保修及產品退貨	框架協議中並無訂明保修期。然而，倘發現產品存在因我們的過錯而導致的不合格，我們將提供相應的產品維修或重新測試，費用由我們承擔。我們亦接受退回有瑕疵的PCBA及以符合採購訂單所載列規格及質量要求的新產品替換有瑕疵的PCBA。

業 務

終止	<p>OPPO集團及我們分別可在發出一個月及六個月的書面通知情況下終止協議。協議亦可基於以下理由：(1)於書面通知後，失責方仍未解釋或糾正違約行為；(2)進入破產程序；(3)經營狀況惡化而導致訂約一方無法履行合約；及(4)訂約一方從事違法活動(包括逃避責任)，由無失責方向失責方發出書面通知終止。</p> <p>於往績記錄期間，我們的框架協議並無於到期前終止及對我們的營運造成重大不利影響。</p>
分包	<p>並無明確禁止將EMS服務分包予任何第三方。</p>
排他性	<p>協議中並無排他性條款。換言之，我們可與其他客戶就提供PCBA建立業務關係。</p>

OPPO集團與本集團之間穩定及可持續的業務關係

經過超過八年的合作，我們的管理團隊在OPPO集團的產品、營運標準、要求及程序方面積累了深厚的認識。由此，我們一直與OPPO集團保持緊密的業務關係。憑藉我們向OPPO集團提供綜合EMS的能力，我們與OPPO集團緊密合作，可在其新產品開發中向其提供關於其新設計PCBA的可製造性和起草相關DFM報告、其產品的生產效率及工程解決方案等增值服務。因此，正如我們自二零一五財年起獲OPPO集團授予傑出供應商榮譽所證明，我們相信，OPPO集團已將我們視為其重要的業務合作夥伴，且我們已與OPPO集團建立穩定及可持續的業務關係。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，OPPO集團持續向我們下達採購訂單。於截至二零一九年四月三十日止四個月，我們已獲得來自OPPO集團的收益約人民幣33.2百萬元。鑒於以上所述，董事認為我們與OPPO集團的關係不大可能發生重大不利變動或終止。

業 務

OPPO尋找其他供應商替代本集團可能會十分耗時

儘管OPPO集團具有領先地位(為全球前六大智能手機品牌擁有人之一及中國前四大智能手機品牌擁有人之一)及其於尋找除本集團以外其他供應商提供PCBA時具有較強的議價能力，但董事認為，OPPO集團尋找其他供應商替代本集團可能會十分耗時，因此，儘管中國的PCBA行業有逾三千名參與者且我們僅是OPPO集團其中一名PCBA認可供應商，但OPPO集團與本集團之間存在一定程度的互利及互補關係，原因如下：

1. *OPPO集團與本集團之間保持穩定及可持續的業務關係*：自二零一一年起，我們與OPPO集團一直保持穩定及可持續的業務關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，OPPO集團持續向我們下達採購訂單。於截至二零一九年四月三十日止四個月，本集團已獲得來自OPPO集團的收益約人民幣33.2百萬元。
2. *OPPO集團在中國甄選替代本集團的EMS供應商會十分耗時*：據董事經向OPPO集團作出一切合理查詢後所知，由於OPPO集團在甄選EMS供應商方面有其自身的標準及規程，因此識別及審批新EMS供應商的過程可能十分耗時並且可能會對OPPO集團帶來未預料的運營問題。有關甄選規程範圍全面及具有約400項標準，涵蓋各個生產流程(包括NPI、存貨管理、錫膏印刷、SMT貼裝、回焊、切割、PCBA校準及功能測試以及維修及維護(如有))的(a)存貨管理、(b)生產流程監控、(c)機器產能、(d)生產效率、(e)產品質量、(f)系統功能及(g)安全要求等方面。因此，尋找能滿足OPPO集團甄選規程要求的EMS供應商來替代我們可能十分耗時。

鑒於OPPO集團將繼續專注於其新電子產品(尤其是智能手機)的研發，OPPO集團預計將繼續聘用我們的EMS。董事認為，對OPPO集團而言尋找具備與我們相當的經營規模及對其產品的了解程度的其他EMS供應商替代我們將十分耗時，因為我們(i)我們了解OPPO集團的企業文化、產品質量標準及審批規程；(ii)我們為其產品製造提供增值及定制化EMS，而其他電子產品製造商可能僅以OEM基準製造產品，而不會對其產品設計的可製造性提供任何有價值的意見；(iii)我們與OPPO集團已有超過八年的密切合作；(iv)若OPPO集團被迫需要將其PCBA製造及裝配分

業 務

予多名EMS供應商負責及同時監督或檢查該等EMS供應商的表現，會增加其管理工作及開支；及(v)該等新EMS供應商的生產設施自動化水平可能無法滿足OPPO集團不時的標準及要求。

3. *我們向OPPO集團提供實力強勁及質量優良的EMS*：我們自二零一五年起連續四年獲OPPO集團評為優秀供應商。有關詳情，請參閱本節「榮譽及證書」一段。此外，值得一提的是，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與OPPO集團訂立的框架協議概無被提早終止。為向OPPO集團提供實力強勁及質量優良的EMS，我們已指派一支由涵蓋生產、質量控制、規劃、採購及存貨以及工程部門的逾40名人員組成的專責團隊處理OPPO集團的訂單。我們可指派技術人員團隊到OPPO集團的工廠提供即時的故障分析和及時的維修服務。我們的團隊熟悉OPPO集團的要求及產品，能及時回應OPPO集團的諮詢。董事認為，鑒於我們為OPPO集團提供優質EMS的能力，OPPO集團將會繼續依賴我們的EMS為其智能手機生產PCBA。
4. *我們向OPPO集團提供的產品瑕疵率低*。於往績記錄期間，我們向OPPO集團供應的產品的平均產品瑕疵率約為0.004%，不僅低於OPPO集團在框架質量保證協議中規定的產品瑕疵率，亦低於灼識諮詢報告所述約0.1%的行業標準。董事認為，我們的產品質量高於行業標準，此乃我們與OPPO集團保持長期良好關係的核心要素。董事確認，於往績記錄期間，我們向OPPO集團供應的產品並無出現重大缺陷或召回。於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們與OPPO集團之間並無任何涉及我們向其提供的產品及服務質量的重大爭議。

經計及上述因素及意見，董事認為，OPPO集團轉聘其他供應商替代本集團會十分耗時及不大可能會發生。

我們對OPPO集團的依賴不會影響我們的業務前景及可持續性

董事確認，本集團無意於日後局限本身專注為OPPO集團提供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OPPO集團的依賴或失去OPPO集團不會對我們的業務前景造成重大不利影響。儘管董事基於彼等的經驗及與OPPO集團的定期溝通認為我們與OPPO集團的關係不太可能發生重大不利變化或終止，惟即使發生上述情況，我們仍有能力有效減輕我們與OPPO集團的關係出現任何重大不利變化或終止對我們帶來的風險，原因載述如下。

業 務

我們具備為大型客戶(如OPPO集團)提供服務的經驗及我們與OPPO集團的關係發生重大不利變化或終止的可能性較低：我們與OPPO集團的業務關係及向其提供PCBA的往績，可彰顯我們在中國競爭激烈的EMS行業提供優質的PCB裝配服務的能力。而此將可吸引更多在甄選及尋找供應商時要求嚴格的大型電子產品製造商及客戶，在其產品開發及生產過程中選擇與我們合作。此外，我們相信，我們與OPPO集團的業務關係發展會有助我們更好地了解(i)大型及知名客戶的標準、要求及質量標準；及(ii)實現有效的客戶管理及向該等知名客戶提供服務的關鍵要素及策略，將有關經驗套用於其他客戶。我們認為，我們與OPPO集團的關係符合本集團著重與知名客戶建立長遠關係的計劃。另一方面，董事確認，我們與OPPO集團的合約或任何其他文件並無設置限制性契諾，禁止或限制本集團向其他客戶提供EMS或銷售產品。因此，我們於中國尋找其他客戶並無受到限制。

憑藉我們為中國大型客戶(包括OPPO集團)提供優質EMS的經驗，董事預期我們在尋找其他客戶時不會存在任何困難。

我們技能的可轉移性：本集團的業務模式及設施並非專為滿足任何特定客戶的需求而設計。相反，是具有靈活性及能適應不同客戶需求的。倘我們與OPPO集團的現有業務關係轉壞或終止(可能性甚低)，我們應仍能及時將我們的能力及資源轉為其他現有客戶及新客戶服務。我們的技能可隨時轉為其他潛在客戶提供服務，滿足彼等的需求。根據我們過往的經驗，我們預計，倘本集團重新分配資源為其他客戶提供服務，並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重大的成本，有關工作通常包括令我們的生產機器及設備於視察期間符合彼等的要求、了解新客戶的需求、微調生產程序以滿足個別客戶的要求、與新客戶協調、重新設計測試及生產流程以及安排合適的交付時間表及方式以便利進行有關流程。因此，董事認為，本集團能夠滿足其他客戶乃至不斷變化的市場的需求。

於往績記錄期間，本集團來自銷售可嵌入除電訊裝置以外的若干電子終端產品的PCBA的收益持續增加，亦可體現本集團技能的用途廣泛。例如，我們來自物聯網產品PCBA的收益由二零一六財年的約人民幣14.6百萬元增加至二零一八財年的約人民幣75.2百萬元。截至二零一九年四月三十日止四個月，有關收益為人民幣36.9百萬元，接近二零一八財年相關收益的一半。根據灼識諮詢報告，物聯網連接裝置的數量預計於二零一八年至二零二三年間將

業 務

以約30.4%的複合年增長率增長。就此而言，董事認為將收益基礎多元化至其他產品分部一方面將為本集團提高在該等市場的業務增長潛力開闢新途徑，另一方面將可於日後有效減低本集團對OPPO集團的依賴。

新客戶數量持續增加：於與OPPO集團保持穩定業務關係的同時，我們亦不時物色到及獲得需要我們符合其設計、質量及功能要求的PCBA用以進一步生產其電子產品的新客戶。

此外，於二零一七財年，於上一年度不曾向我們下訂單的新客戶貢獻的收益達到約人民幣2.2百萬元。該等客戶中有部分客戶之後繼續委聘我們，於二零一八財年進一步貢獻收益約人民幣10.6百萬元。於二零一八財年，於上一年度不曾向我們下訂單的新客戶貢獻的收益達到約人民幣24.2百萬元。其中部分客戶為我們於往績記錄期間的前五大客戶，該等客戶乃由我們的現有客戶或供應商或透過董事的人脈網絡推介予我們。有關更多詳情，請參閱本節「客戶集中 — 我們的客戶集中不會影響我們的業務前景及可持續性 — (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」一段。董事確認，於截至二零一九年五月三十一日止五個月，本集團來自於上一年度不曾向我們下訂單的新客戶的收益超過人民幣10百萬元。因此，董事認為，我們日後有能力尋獲新客戶及大型客戶。

我們於EMS行業的經驗、聲譽、關係網絡及卓越往績使我們能減低我們與OPPO集團的關係發生重大不利變化或終止帶來的風險：本集團一直向製造及分銷不同行業電子產品的不同客戶提供EMS服務。我們的成功歸因於我們與客戶密切合作進行產品開發、我們深圳生產廠房的自動化水平以及為客戶提供優質EMS的聲譽。因此，倘OPPO集團不再為本集團的主要客戶，憑藉我們的行業聲譽、生產設施及專業知識，本集團亦能利用我們提供EMS的資源滿足其他客戶的要求。倘我們與OPPO集團的現有業務關係轉壞或終止(可能性甚低)，我們相信，憑藉我們董事的經驗、聲譽及於中國EMS行業的關係網絡，我們有能力應對市場挑戰及迅速調整我們的業務方向面對任何新挑戰。我們計劃在長遠期間多元化我們的客戶群及擴闊我們的收益來源，並將持續(i)與OPPO集團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行業的經驗及卓越的往績，我們將有能力在與OPPO集團的關係轉壞或終止(可能性甚低)的情況下再次取得成功。

業 務

此外，我們的管理團隊對中國EMS行業擁有廣泛而深厚的認識。我們的創辦人、主席、執行董事李先生及執行董事張先生於中國EMS行業市場擁有超過20年經驗。我們認為，彼等對推動我們的未來業務發展起到重要作用。

於往績記錄期間，我們向OPPO集團供應的產品的平均產品瑕疵率約為0.004%，不僅低於OPPO集團在框架質量保證協議中規定的產品瑕疵率，亦低於灼識諮詢報告所述約0.1%的行業標準。董事認為，我們的產品質量遠高於行業標準，此乃我們與OPPO集團保持長期良好關係的核心要素。

對我們業務可持續性的觀點

董事認為且獨家保薦人認同，我們與OPPO集團之間的關係發生重大不利變化或終止的可能性較低，原因如下：

- 我們自二零一一年起與OPPO集團保持穩定及可持續的業務關係。董事確認，於截至二零一九年四月三十日止四個月，OPPO集團持續向我們下達訂單，產生約人民幣33.2百萬元的收益；
- 由於OPPO集團自身在甄選EMS供應商方面有約400項標準的全面規程，OPPO集團在中國轉聘其他EMS供應商替代本集團會十分耗時並且可能會對OPPO集團帶來無法預料的運營問題；及
- 我們向OPPO集團提供優質的EMS，體現在：(i)我們自二零一五年起連續四年獲OPPO集團評為優秀供應商；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，OPPO集團並無提早終止框架協議；(iii)於往績記錄期間我們向OPPO集團提供的PCBA平均瑕疵率約為0.004%，低於OPPO集團規定的瑕疵率及0.1%的行業標準；及(iv)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，OPPO集團與我們之間並無任何重大爭議。

此外，即使OPPO集團終止與我們的關係(可能性甚低)，董事認為且獨家保薦人認同，我們能夠／將能有效減低我們與OPPO集團的關係出現任何重大不利變化或終止帶來的風險，原因如下：

- 由於我們成功多元化客戶基礎，於往績記錄期間來自OPPO集團的收益佔比已由約77.2%減少至約38.9%；

業 務

- 我們已積累為OPPO集團一樣的大型企業集團提供服務的經驗，充分體現了我們具備為對供應商有嚴格要求的大型企業集團提供優質PCB裝配服務的能力。鑒於OPPO集團突出的市場地位，憑藉我們在中國EMS行業的上述經驗，我們為其他具類似經營規模的客戶提供EMS並非難事；及
- 本集團的技能可隨時轉用以服務於其他潛在客戶滿足其需求，此可體現在(i)於往績記錄期間，來自銷售可嵌入除電訊裝置以外的其他類別電子產品的PCBA的收益持續增加。例如，我們來自物聯網產品PCBA的收益由二零一六財年的約人民幣14.6百萬元增加至二零一八財年的約人民幣75.2百萬元。截至二零一九年四月三十日止四個月，有關收益為人民幣36.8百萬元，接近二零一八財年相關收益的一半，體現了我們的產品組合能夠應對行業的變化。根據灼識諮詢報告，物聯網連接裝置的數量預計於二零一八年至二零二三年間將以約30.4%的複合年增長率增長；(ii)我們已尋獲多名新客戶及其中部分客戶已成為我們於往績記錄期間的前五大客戶；(iii)上文所述我們將收益基礎多元化至提供其他電子產品的EMS，一方面將為本集團提高在該等市場的業務增長潛力開闢新途徑，另一方面將可於日後有效減低本集團對OPPO集團的依賴；及(iv)來自於二零一七財年起才向我們下達採購訂單的新客戶的收益持續增加，且該等客戶於二零一八財年及之後持續訂購我們的產品。該等客戶於二零一八財年貢獻收益約人民幣10.6百萬元。於二零一八財年，於上一年度不曾向本集團下達訂單的新客戶(其中部分乃由我們的現有客戶或供應商或透過我們董事的人脈網絡推介予我們)貢獻的收益約人民幣24.2百萬元。董事確認，於截至二零一九年五月三十一日止五個月，我們來自於上一年度不曾向我們下訂單的新客戶的收益超過人民幣10百萬元。

定價政策

我們按照成本加成基準釐定PCBA的價格。由於各款PCBA有特定的規格或要求，各批次PCBA的定價乃按個別情況與個別客戶磋商釐定，從而使本集團的盈利能力最大化。

因此，我們PCBA的價格乃參考多項因素釐定，包括但不限於生產成本、原材料成本、生產流程的複雜性、訂貨至交貨的時間、質量要求及訂單規模。此外，部分客戶合約內訂有自動價格調整機制，允許我們根據成本的波動不時調整銷售價格。

業 務

鑒於採用「成本加成」的定價策略，董事認為，本集團於往績記錄期間一般已將任何原材料採購成本波動產生的風險轉嫁予客戶。就此，我們會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。本集團或會調整定價政策，以確保本集團及時應對市場價格的變化，避免對我們的市場地位、競爭力、表現及財務狀況造成任何重大不利影響。

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們PCBA的最低、最高及平均單位價格如下(附註)：

	二零一六財年			二零一七財年			二零一八財年			截至二零一九年 四月三十日止四個月		
	最低 人民幣元	最高 人民幣元	平均 人民幣元	最低 人民幣元	最高 人民幣元	平均 人民幣元	最低 人民幣元	最高 人民幣元	平均 人民幣元	最低 人民幣元	最高 人民幣元	平均 人民幣元
電訊裝置的 PCBA	0.4	13.7	5.0	—*	312.5	4.4	—*	333.3	3.7	0.3	1,149.4	3.7
工業用途裝 置的 PCBA	0.9	633.6	43.1	—*	577.1	32.8	—*	3,706.9	22.6	5.0	4,224.1	39.6
物聯網產品 的PCBA	0.3	102.9	1.3	—*	1,074.2	1.5	—*	541.9	2.0	—*	98.7	1.8
其他裝置的 PCBA	1.3	5.2	4.9	0.3	25.0	2.1	1.4	49.5	14.1	1.62	439.7	14.9

* 指價格低於人民幣0.1元。

附註：我們PCBA的定價乃按照成本加成基準釐定，並視乎PCBA規格及訂單數量要求、所需原材料及其他按訂單釐定PCBA定價時會考慮的因素。因此，某些產品於往績記錄期間的最低及最高單位價格可能存在重大差異。

董事確認，以下為往績記錄期間多個產品類別項下的產品平均單位價格出現波動的原因：

- (i) 電訊裝置的PCBA：我們的PCBA平均單位價格由截至二零一六財年的人民幣5.0元下降至截至二零一八財年的人民幣3.7元，主要由於智能手機PCBA的平均單位價格下降所致。而該單位價格下降乃因OPPO集團(我們電訊裝置PCBA的最大客戶)委託我們生產規格要求較少並因而定價較低的PCBA。截至二零一九年四月三十日止四個月，平均單價維持於人民幣3.7元。
- (ii) 工業用途裝置的PCBA：我們的PCBA平均單位價格由截至二零一六財年的人民幣43.1元下降至截至二零一八財年的人民幣22.6元，主要由於我們的工業用途測試裝置PCBA的平均單位價格下降所致。而該單位價格下降乃因信維集團(我們最大的工業用途裝置PCBA客戶)委託我們生產規格要求較少並因而定價較低的PCBA。由於信維集團(五大客戶之一)委聘我們生產規格更為複雜且平均單價更高的PCBA導致已售予信維集團的工業用途的PCBA的平均單價上升，故經董事確認，截至二零一九年四月三十日止四個月之平均單價上升至人民幣39.6元。

業 務

- (iii) *物聯網產品的PCBA*：我們的PCBA平均單位價格由截至二零一六財年的人民幣1.3元上升至截至二零一八財年的人民幣2.0元，主要由於產品組合變動，即物聯網模塊PCBA的訂單增加。銷售物聯網模塊PCBA（單位價格高於其他物聯網產品的PCBA）所得的收益由截至二零一六財年的人民幣0.2百萬元增加至二零一八財年的人民幣59.7百萬元。整體而言，用於物聯網產品的PCBA的平均單價於往績記錄期間保持在相似水平。
- (iv) *其他裝置的PCBA*：我們的PCBA平均單位價格由截至二零一六財年的人民幣4.9元上升至截至二零一八財年的人民幣14.1元，主要由於產品組合變動所致。截至二零一九年四月三十日止四個月之平均單價較二零一八財年變動不大，為人民幣14.9元。二零一七財年與二零一八財年相比，我們用於其他裝置的PCBA的客戶組合已獲得擴展。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們有兩名、四名、七名及四名用於其他裝置的PCBA的客戶，該等客戶的產品組合及對嵌入其各種電子產品的PCBA的需求不同。由於該等客戶需要的PCBA的複雜性及規格各異，向彼等各自銷售的PCBA的單價亦不同。

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市寶安區。有關詳情請參閱本節「物業」一段。我們所有生產PCBA的SMT裝配線均安設於深圳生產廠房。於往績記錄期間，除若干PCBA生產是分包予廠外第三方分包商外，我們使用深圳生產廠房的SMT裝配線生產我們的全部PCBA。

由於PCBA的組成、設計和安排在其所含電子零件的數量、尺寸、形狀及設計上的多元性以及客戶的不同要求，以及我們的SMT線高度自動化，董事認為，計量深圳生產廠房年化使用率的最合理方式，就是按機器運作小時計算我們SMT生產線的預期及實際全年總產能。我們僅偶爾使用DIP法計算不能通過SMT安裝在PCB的電子零件。

業 務

我們的SMT裝配線的產能及使用率

(1) 我們SMT裝配線(包括我們擁有及租借之機器)之產能及使用率

下表載列二零一四財年、二零一五財年各年及往績記錄期間我們SMT裝配線(包括我們擁有及租借之機器)的年度產能、實際年度生產時間及使用率：

	二零一四 財年	二零一五 財年	二零一六 財年	二零一七 財年	二零一八 財年	截至 二零一九年 四月三十日 止四個月
於年／期末的SMT裝配線數量 ^(附註1)	13	13	15	13	15	17 ^(附註5)
SMT機最高運作時數(小時) ^(附註2)	95,424	86,310	102,550	95,330	95,718	33,369
SMT機生產時數(小時) ^(附註3)	70,892	76,247	93,074	86,821	88,106	31,190
使用率(%) ^(附註4)	74.3	88.3	90.8	91.1	92.0	93.5

附註：

1. SMT裝配線包括我們擁有及租用的機器，但不包括閒置狀態的備用機器(即通常指不可用於生產工作及作備用或出售用途而處於閒置狀態的SMT裝配線的裝配機器)。SMT裝配線的數量將會因裝配及生產規格各異的PCBA的貼片機及其他裝置組件的修改／變動而不時更改。
2. SMT機運作時數按SMT線的數量乘以一天內的運作時數再乘以一年內預計SMT機運作的天數計算(不包括年內所需的維護天數)。上列計算中假設我們的SMT機一天運作21小時，於二零一四財年、二零一五財年、二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別運作336天、336天、342天、324天、337天及104天。
3. SMT機器生產時數指機器運行之實際總時數。
4. 使用率按投產SMT機運作時數除以SMT機運作時數計算。
5. 於二零一九年四月，我們自一名獨立第三方租賃兩台SMT裝配線，租期為二零一九年四月至二零一九年九月，以滿足二零一九財年訂單增加之預期需求。我們預期將延長租約至二零一九年十二月。

業 務

(2) 我們SMT裝配線(僅包括我們擁有之機器)之產能及使用率

下表載列往績記錄期間我們擁有之SMT裝配線之年度產能、實際年度生產時間及使用率：

	二零一六財年	二零一七財年	二零一八財年	截至二零一九年 四月三十日止 四個月
年/期末SMT裝配線數目 ^(附註1)	12	9	10	10
SMT機最高運作時數(小時) ^(附註2)	81,169	69,731	64,995	21,462
SMT機生產時數(小時) ^(附註3)	73,644	63,531	60,020	20,171
使用率(%) ^(附註4)	90.7	91.1	92.4	94.0

附註：

1. SMT裝配線(僅包括我們擁有之機器)不包括閒置之備用機器(即通常指不可用於生產工作及作備用或出售用途而處於閒置狀態的SMT裝配線的裝配機器)。SMT裝配線數目因應用於組裝及生產規格各異之PCBA之SMT裝配機器及其他裝置組成之修改/變動而有所不同。
2. SMT機運作時數按SMT裝配線數目乘以日運作時數及一年內預計我們SMT機運行之日數(不包括年內規定的維護日數)計算。上述計算乃基於假設我們SMT機器每天運行21小時，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月各期間分別運行342天、324天、337天及104天。
3. SMT機生產時數指機器運行之實際總時數。
4. 使用率乃按投產SMT機運作數目除以SMT機運作時數計算。

董事確認，我們已透過收購在PCB安裝和焊接各種電子元件時速度更快、精度更高的新型SMT組裝機及輔助設備，提高生產能力(按SMT機運作時數計)及效率(按PCBA的精度及機器可生產的PCBA種類及複雜程度計)，從而同時提升PCBA的產出及精度。因此，鑒於SMT裝配線數量並無因我們認為有必要的以新換舊而出現實質性變化，因此，就最大SMT機運作時數而言，我們的生產能力不會發生顯著變化。就此而言，我們於二零一四財年、二零一五財年、二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月錄得廠房及機器增加分別約人民幣3.1百萬元、人民幣1.1百萬元、人民幣33.5百萬元、人民幣29.9百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣1.4百萬元。

業 務

我們從二零一六財年到二零一八財年一直在採購新的機器和設備，以滿足客戶不斷增加的訂單需求，這些新機器和設備的有效性可以通過本集團銷售營業額由二零一六財年約人民幣174.1百萬元到二零一八財年人民幣236.2百萬元(複合年增長率約16.5%)的相應增長反映出來。

我們的SMT裝配線使用率提高

我們的SMT裝配線(包括我們擁有及租借之機器)使用率由二零一四財年約74.3%提高至二零一五財年約88.3%，並進一步提高至二零一八財年約92.0%(按SMT機運作時數計)。使用率提高乃由於生產所用的SMT機數量增加導致SMT機運作時數由二零一四財年70,892小時提高至二零一八財年88,106小時。我們自有之SMT裝配線之使用率由二零一六財年的約90.7%提高至截至二零一九年四月三十日止四個月之約94.0%(按SMT機運作時數計)。由於二零一四財年至二零一八財年客戶訂單增加及管理層決定減少對第三方分包商的分包生產(由分包費相對收益的百分比較低足以證明，於二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年分別為2.6%、0.3%及0.8%)，因此更多SMT機運作時數用於生產，帶動二零一四財年至二零一八財年使用率提高。截至二零一九年四月三十日止四個月，我們擁有及租借之SMT裝配線之使用率已達致約93.5%，而我們自有之SMT裝配線之使用率已達致約94.0%。

業 務

機器及設備

我們的深圳生產廠房配備各種自動化機器及設備，可提供不同階段PCB裝配及生產服務。我們從中國購買各種機器及設備。我們在計入估計剩餘價格後按估計可使用年期對機器採用直線折舊政策，董事認為其與行業慣例一致。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 (概約) (附註1)	餘下平均 可使用年期 (概約) (附註2)
SMT組裝機	91	用於放置多種電子零件的機器		
		<ul style="list-style-type: none">將替換的舊機器(詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節)	107個月	13個月
		<ul style="list-style-type: none">餘下機器	27個月	90個月
回流爐	15	將表面貼裝電子零件回流焊接於PCB	22個月	98個月
自動光學檢測機	42	PCB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	37個月	53個月

業 務

機器及設備名稱	數量	主要功能	平均機齡 (概約) (附註1)	餘下平均 可使用年期 (概約) (附註2)
模板印刷機	31	用於將錫膏放置在印刷線路板(PWB)上的機器	51個月	68個月
3D SPI查機	26	用於監察底板組裝操作中的錫膏放置的機器	39個月	50個月
X光機	三	具有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	27個月	73個月
機器人檢測及包裝機	二	使用機器人肢體選擇及放置PCBA，並將其傳送到工作站進行功能性測試、自動化外觀檢查及包裝用於物聯網產品的PCBA的自動傳送帶	16個月	104個月
機器人測試機器	四	用於自動檢測電訊裝置PCBA功能的機器	14個月	106個月
波峰式焊接機	二	用於製造PCBA的大量焊接程序	49個月	71個月

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。

業 務

董事確認，我們的SMT裝配線可相容不同類型的PCBA裝配（組成生產過程的一部分），並作出調整。

維修及保養

我們根據相關機械或設備的特徵及要求，定期為機器及設備執行連串內部維修及保養程序，以確保其能夠正常運行。我們的內部工程師每日在機械或設備開始運行前對機器及設備進行例行的檢查。我們亦每週對機器進行清潔及詳細檢查。我們就維修及保養機器及設備保存詳細的紀錄。

我們已編製內部指引手冊，以確保生產設施的順利及準確運作，我們認為此安排可令操作不當風險降至最低，防止故障。

原材料

我們用於提供PCB裝配及生產服務的原材料可一般分為電子零件及配套材料（包括PCB、晶體振盪器、半導體、二極體、IC、電容器、電阻器、保險絲及磁珠）、包裝材料、條形碼標籤、錫膏及消耗品。於往績記錄期間內，我們主要使用客戶直接提供給我們的原材料裝配其PCBA；我們亦向客戶指定的供應商或我們從認可供應商名單中選擇的供應商採購原材料。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，所用原材料及消耗品成本分別約佔我們銷售總成本約24.4%、34.4%、44.8%及49.4%。於往績記錄期間，所用原材料成本佔我們總銷售成本的百分比增加乃主要由於更多客戶要求我們在為其提供PCB裝配服務的過程中挑選及提供原材料。

PCB是我們的關鍵原材料之一，其是一種非導電材料表面，在其上可以印刷或蝕刻電子零件及導電線路。PCB是一種電子電路，用於為其他電子零件提供機械支撐及通路。

我們的董事確認，於往績記錄期間，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方的中國供應商採購原材料。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到對我們的經營及提供裝配服務產生重大不利影響的生產所用原材料的任何重大質量問題或短缺，惟個別客戶有時會對生產其產品所用PCBA指定要求使用特殊種類且我們當時的認可供應商不能提供的材料。在此情況下，由於需要滿足客戶的時間表導致時間有限及倘向新供應商採購有關材料則

業 務

我們需要時間評估及甄選供應商，我們被迫需要向客戶的指定供應商採購或由客戶自行採購該等材料。於往績記錄期間，由於我們當時的認可供應商無法提供相關原材料，我們分別曾於二零一六財年及二零一七財年向信維集團及Rigado一次性採購總採購價格分別約為人民幣14,000元及人民幣137,000元的特殊種類原材料。值得指出的是，由於時間限制，從不在我們認可名單之列的新供應商採購有關原材料當時並不切實可行，因為我們在向新供應商採購之前通常需要對新供應商進行較長時間的內部供應商評估。因此，我們於該情況下選擇從信維集團及Rigado採購有關原材料。除向信維集團及Rigado採購有關原材料外，我們提供PCBA裝配及生產所需的原材料為通用材料並可從我們的供應商處獲得。例如，本集團於二零一八財年能從供應商A及另一名供應商採購同種IC。因此，我們通常能從多名替代供應商採購同種原材料。

我們針對同種原材料一般有多個替代供應來源，因此，失去任何單一名供應商不會對我們的經營產生重大影響。

下表顯示本集團於二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年按材料或產品種類劃分的採購明細：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		截至二零一九年 四月三十日止四個月	
	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	12,816	65.8	25,267	54.1	33,887	35.8	5,973	24.3
電容器、 電阻器等	635	3.3	3,212	6.9	25,281	26.7	1,368	5.6
PCB	733	3.8	5,780	12.4	14,364	15.2	7,813	31.7
晶體振蕩器	699	3.6	3,730	8.0	6,541	6.9	1,454	5.9
二極管、 三極管等	547	2.8	2,047	4.4	1,679	1.8	786	3.2
氮	1,876	9.6	1,490	3.2	945	1.0	208	0.8
其他(附註)	2,158	11.1	5,159	11.0	11,854	12.6	7,020	28.5
總計	<u>19,464</u>	<u>100.0</u>	<u>46,685</u>	<u>100.0</u>	<u>94,551</u>	<u>100.0</u>	<u>24,622</u>	<u>100.0</u>

附註：其他包括保險絲及磁珠、包裝材料、條碼標籤、焊膏及消耗品。

採購計劃

於二零一九年四月三十日，我們的採購及存貨團隊由六名員工組成。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。於往績記錄期間，我們的採購及存貨團隊首先會根據客戶所確認的採購訂單按彼等的生產需求向採購及存貨團隊總經理提出內部採購要求。除客戶直接向我們供應的原材料及客戶指定的供應商供應的原材料

業 務

外，我們的採購員工通常會預先向於認可供應商名單上的三家供應商索取報價。本集團於二零一六年、二零一七年、二零一八年十二月三十一日及二零一九年四月三十日的存貨水平分別為約人民幣2.4百萬元、人民幣6.9百萬元、人民幣30.6百萬元及人民幣28.0百萬元。有關往績記錄期間我們存貨水平增加的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 綜合資產負債表主要組成部分分析 — 存貨」一段。

由於本集團並無於往績記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，採購及存貨團隊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。

我們的供應商及分包商

挑選供應商

除客戶直接向我們供應的原材料及客戶指定的供應商供應的原材料外，我們根據多項準則挑選供應商，包括其經營規模、定價、產品質量、供應能力及與本集團的業務往績記錄。憑藉我們在EMS行業以及符合客戶的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原材料，並同時享有較高的物流效率。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，我們一般會就相同原材料從不少於三間潛在供應商中進行甄選，並向彼等尋求報價。我們會要求獲選供應商遵守相關國際質量控制標準、質量、運輸及包裝要求。我們亦會就所供應的材料進行質量測試。

我們保存一份認可供應商名單，倘供應商於我們的採購及存貨團隊對其進行定期審核時無法符合我們有關質量、服務及其他方面的要求，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，原因是充足供應商均主要在廣東省營運，令我們得以不時進行實地考察及審核其經營規模、營業執照、機器和設備及其他相關牌照，並輕易更換無法達到我們期望的現有供應商。

業 務

典型購貨交易的主要條款

儘管我們通常不會與我們的供應商訂立長期採購協議，我們可能與彼等訂立框架採購協議及框架質量保證協議，並於收到客戶採購訂單後下單。該等框架採購協議及框架質量保證協議具有法律約束力。該等協議及採購訂單一般包含以下主要條款及條件：

期限	協議中未明確規定期限。協議在業務過程中生效，直至訂立新協議或收到書面終止通知為止。因此，一般沒有續約條款。
採購訂單	我們一般會列明我們需要的原材料類型、採購訂單所訂明原材料的規格、單價、數量、貨幣及交付日期。
交付	我們將於採購訂單內訂明交付日期。供應商負責將原材料交付至我們指定的地點，運費由彼等自行承擔。
質量保證	供應商交付的原材料必須符合我們的規格及國際質量標準。我們有權根據上述質量控制標準及指引對原材料進行檢查。
信貸期	通常為月結單後30–60日。
最小採購承諾	框架協議通常並無規定每份採購訂單的最小數量。
採購價格	我們的採購訂單一般會載列產品單位採購價格。採購價格一般由個別供應商與我們參考當時的原材料市價商定。我們的協議中並無價格調整機制，因為(i)我們將從三家供應商處獲得報價以獲得最佳報價；及(ii)我們的協議並非長期及排他性協議，因此我們不需承諾以特定價格進行採購。
退還瑕疵原材料	倘發現任何有瑕疵或不合標準的原材料，我們有權要求更換及供應商負責因此產生之所有成本及費用。

業 務

終止 一般而言，框架協議內均載有提前終止條款，據此我們有權在訂立新合約或收到書面終止通知後即時終止框架協議。

於往績記錄期間，我們的框架協議概無於屆滿前終止及對我們的營運產生重大不利影響。

獨家性 我們與供應商的服務協議通常以非獨家基準訂立。換言之，我們可委聘現有供應商以外或替代現有供應商的其他供應商提供任何原材料。

付款方式

除客戶直接向我們供應的原材料外，本集團一般須於原材料交付至我們的貨倉於月結日後30至60日內付款。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，我們可能須預付部分採購價款以確保購得原材料。款項一般透過銀行轉賬支付，並以人民幣、美元及港元結算。有關更多詳情，請參閱本文件「財務資料 — 綜合資產負債表主要組成部分分析 — 貿易應付款項及應付票據」一段。

挑選分包商

當深圳生產廠房的機械及設備幾乎達到最優使用率時，我們不得不將PCBA的部分裝配及生產分包給我們的分包商。董事確認，鑒於我們SMT裝配線在相關期間的高使用率，根據需要進行分包安排予獨立第三方分包商是我們採取的一項臨時措施。因此，我們不與任何分包商訂立長期合約。我們通常向分包商下達採購訂單，當中載有關於分包產品類型及數量、交付時間及分包費用的條款。由於執行董事行業經驗豐富並熟悉裝配成本，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。於往績記錄期間，我們已委聘十名第三方分包商在我們的監督下進行PCBA的裝配及生產。二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，總分包收費分別約為人民幣4.6百萬元、人民幣0.6百萬元、人民幣1.9百萬元及人民幣0.3百萬元，分別佔我們總銷售成本約4.1%、0.4%、1.2%及0.5%。

業 務

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)其對指示的遵循情況(如有)；(ii)準時交付產品；(iii)履行工程質素；(iv)安全及環境合規；(v)信譽；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。

分包工程的質量控制

我們的員工將在有分包工程進行時留駐分包商的生產廠房。他們將監督生產過程以及進行檢測，確保PCBA符合我們客戶的規格。我們亦要求分包商在檢驗後即場糾正其工作中的所有缺失或在兩天內進行更換。於往績記錄期間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程不合標準的重大申索或投訴。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間並無與任何分包商發生重大糾紛。

我們的五大供應商及分包商

二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，來自我們五大供應商及分包商的採購總額及分包費用約為人民幣15.9百萬元、人民幣23.8百萬元、人民幣44.4百萬元及人民幣10.0百萬元，佔相關期間的總採購成本及分包費用約66.2%、50.5%、45.9%及40.0%。二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，來自我們最大供應商的採購額分別佔總採購成本及分包費用約34.0%、29.1%、14.6%及18.6%。我們的大部分供應商及分包商均位於中國。

於往績記錄期間，我們的董事、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我們的五大供應商擁有任何權益。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商及分包商的若干資料：

二零一六財年

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A (附註1)	IC	電子產品技術開發、 技術服務、計算機網絡 技術諮詢服務等	8,182	34.0	月結日後60天內	二零一四年
供應商B (附註2)	SMT組裝	研發及銷售SMT PCBA、通訊產品、 汽車產品及電子產品等	3,665	15.2	月結日後30天內	二零一六年
供應商C (附註3)	氮氣	危險化學品等的批發	1,868	7.8	月結日後30天內	二零一三年
供應商D (附註4)	IC	電子零件、數據處理 設備、網絡設備、 計算機軟件等	1,409	5.9	月結日後60天內	二零一六年
深圳市宏能微電子有限公司 (附註5)	IC、晶體振盪器及 電子零件	電子產品的研發及銷售 及相關信息諮詢等	797	3.3	月結日後45天內	二零一六年
總計			<u>15,921</u>	<u>66.2</u>		

業 務

附註：

1. 供應商A包括兩間公司組成的集團，分別為於二零零二年於香港及二零一零年於中國註冊成立的有限公司。彼等的註冊資本分別為約23百萬港元及1百萬港元。彼等均為獨立第三方。
2. 供應商B為於二零一一年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣10百萬元且為一名獨立第三方。
3. 供應商C為於二零一一年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣2百萬元且為一名獨立第三方。
4. 供應商D為於二零零二年於中國成立的有限公司。其為一間台灣證券交易所上市有限公司的附屬公司。其註冊資本為25百萬美元且為一名獨立第三方。
5. 深圳市宏能微電子有限公司為於二零一二年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣10百萬元且為一名獨立第三方。

本文件為草擬本，屬不完整並可予更改，有關資料必須與本文件封面「警告」一節一併閱覽。

業 務

二零一七財年

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A (附註1)	IC	電子產品技術開發、技 術服務、計算機網絡技 術諮詢服務等	13,775	29.1	月結日後60天內	二零一四年
供應商E (附註2)	PCB	電路板及電子零件等的 技術開發及銷售	3,155	6.7	月結日後60天內	二零一五年
供應商D (附註3)	IC	電子零件、數據處理設 備、網絡設備、計算機 軟件等	3,149	6.7	月結日後60天內	二零一六年
深圳市信福昌科技有限公司 (附註4)	電容器、電感器、電阻 器、保險絲、二極體及 其他電子零件	電子產品、電子通訊產 品、電子零件等	1,888	4.0	月結日後60天內	二零一四年
深圳市創達佳科技有限公司 (附註5)	IC、晶體振盪器、二極 體及其他電子零件	電子產品、電子零件的 技術開發等	1,868	4.0	月結日後30天內	二零一六年
總計			23,835	50.5		

業 務

附註：

1. 供應商A包括兩間公司組成的集團，分別為於二零零二年於香港及二零一零年於中國註冊成立的有限公司。彼等的註冊資本分別為約23百萬港元及1百萬港元。彼等均為獨立第三方。
2. 供應商E為於二零一二年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣3百萬元且為一名獨立第三方。
3. 供應商D為於二零零二年於中國成立的有限公司。其為一間台灣證券交易所上市有限公司的附屬公司。其註冊資本為25百萬美元且為一名獨立第三方。
4. 深圳市信福昌科技有限公司為於二零一三年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣1百萬元且為一名獨立第三方。
5. 深圳市創達佳科技有限公司為於二零一零年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣50萬元且為一名獨立第三方。

本文件為草擬本，屬不完整並可予更改，有關資料必須與本文件封面「警告」一節一併閱覽。

業 務

二零一八財年

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
廈門信和達電子有限公司 (附註1)	電容器及電阻器	其他機械設備及電子產 品批發、其他電子產品 零售、軟件開發、IC設 計等	14,111	14.6	月結日後60天內	二零一八年
供應商F (附註2)	IC	計算機軟件、硬件、通訊 設備、移動通訊終端設 備、儀表(僅用於合法 設立的分支機構)的設 計、開發、製作及銷售	8,236	8.5	預付款	二零一八年
供應商G (附註3)	PCB	高端PCB(包括高層 PCB、任意層HDI板、 軟硬結合FPC板)、新 型電子零件、傳感器、 物聯網RFID天線等	7,992	8.3	月結日後60天內	二零一五年
深圳市英萊合創電子有限公 司 (附註4)	IC	電子產品、計算機硬件 及軟件的技術開發及 銷售等	7,531	7.8	預付款	二零一八年
供應商A (附註5)	IC	電子產品技術開發、技 術服務、計算機網絡技 術諮詢服務等	6,484	6.7	月結日後60天內	二零一四年
總計			44,354	45.9		

業 務

附註：

1. 廈門信和達電子有限公司為於二零零零年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣100百萬元且為一名獨立第三方。
2. 供應商F為於二零一二年於中國成立的股份有限公司，於新三板上市。其註冊資本為人民幣60百萬元且為一名獨立第三方。
3. 供應商G為於二零一一年於中國成立的有限公司。其為一間於上海證券交易所上市的股份有限公司之附屬公司。其註冊資本為人民幣120百萬元且為一名獨立第三方。
4. 深圳市英萊合創電子有限公司為於二零一三年於中國成立的有限公司。其註冊資本約為人民幣9百萬元且為一名獨立第三方。
5. 供應商A包括兩間公司，分別為於二零零二年於香港及二零一零年於中國註冊成立的有限公司。彼等的註冊資本分別為約23百萬元及1百萬元。彼等均為獨立第三方。

業 務

截至二零一九年四月三十日止四個月

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F (附註1)	IC	計算機軟件、硬件、通訊 設備、移動通訊終端設 備、儀表(僅用於合法 設立的分支機構)的設 計、開發、製作及銷售	4,642	18.6	預付款	二零一八年
供應商A (附註2)	IC	電子產品技術開發、技 術服務、計算機網絡技 術諮詢服務等	2,355	9.5	月結日後60天內	二零一四年
供應商G (附註3)	PCB	高端印製電路板(高層 PCB、任意層HDI板、 軟硬結合FPC板)、新 型電子零件、傳感器、 物聯網RFID天線等	1,101	4.4	月結日後60天內	二零一五年
KAHA PTE. LTD. (附註4)	IC及晶體振蕩器	電子相關工業設計服務	1,034	4.1	月結日後60天內	二零一九年
東莞市鋯永電子科技 有限公司 (附註5)	噴嘴	音頻設備、數碼電子產 品、計算機周邊產品、 系統設備等的研發、生 產和銷售	848	3.4	月結日後30天內	二零一六年
總計			9,980	40.0		

業 務

附註：

1. 供應商F為於二零一二年於中國成立的股份有限公司，於新三板上市。其註冊資本為人民幣60百萬元且為一名獨立第三方。
2. 供應商A包括兩間公司，分別為於二零零二年於香港及二零一零年於中國註冊成立的有限公司。彼等的註冊資本分別為約23百萬元及1百萬元。彼等均為獨立第三方。
3. 供應商G為於二零一一年於中國成立的有限公司。其為一間於上海證券交易所上市的股份有限公司之附屬公司。其註冊資本為人民幣120百萬元且為一名獨立第三方。
4. KAHA PTE. LTD. 為於二零一五年於新加坡成立的私人股份有限公司。於二零一七年十二月三十一日其股本為約6百萬元新加坡元且為一名獨立第三方。
5. 東莞市諾永電子科技有限公司為一間於二零零九年在中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣3百萬元且為該公司為獨立第三方。

我們五大供應商及分包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，我們的採購及存貨團隊通常會預先向三間於我們認可名單上的供應商索取報價，除客戶直接向我們供應的原材料及客戶指定的供應商供應的原材料外，約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，諸如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產能及人力規劃及分配安排等因素亦於往績記錄期間導致我們五大供應商的組合出現變動。

客戶及供應商的重疊

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，分別有五名、四名、六名及四名重疊的客戶及供應商。就董事所知及所信，該等實體機彼等的最終實益擁有人均為獨立第三方。

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們向該等客戶的銷售額分別約為人民幣23.1百萬元、人民幣18.2百萬元、人民幣52.8百萬元及人民幣22.0百萬元，分別佔我們總收益的約13.2%、8.7%、22.3%及25.7%。同期，我們有關該等客戶的銷售成本分別約為人民幣16.9百萬元、人民幣13.0百萬元、人民幣35.6百萬元及人民幣14.2百萬元，分別佔我們總銷售成本的約15.1%、9.0%、22.0%及25.1%。於往績記錄期間，由於部分重疊供應商是我們僅向其支付分包費用的分包商，我們並無向彼等支付任何採購成本，而我們向其他重疊客戶／供應商的採購額約為人民幣0.3百萬元、人民幣

業 務

0.4百萬元、人民幣7.8百萬元及人民幣0.6百萬元，佔我們採購總額的約1.5%、0.8%、8.2%及2.6%。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，向該等客戶銷售的毛利分別約為人民幣6.2百萬元、人民幣5.2百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣7.8百萬元。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，毛利率分別約為26.8%、28.5%、32.6%及35.5%，而我們於同期的整體毛利率分別為36.0%、30.6%、31.4%及33.8%。

根據我們於中國EMS市場的經驗及灼識諮詢報告，董事注意到，中國EMS市場有時採用向客戶採購原材料的做法，在部分情況下，客戶為若干原材料類型的供應商，如特定型號的電子部件及零件。分別向我們的客戶及供應商進行採購及銷售並非本集團的慣常做法。在不會對本集團的盈利能力造成任何重大不利影響的情況下，董事確認，我們於往績記錄期間向該等客戶或供應商採購所需原材料，原因如下：

1. 鑒於業務生產時間表緊張，我們過去曾分別向信維集團採購我們一名客戶特別要求的特殊種類原材料及Rigado特別要求供應予Rigado的PCBA，因為我們當時未能從我們的認可供應商中找到所需原材料的其他可得來源而信維集團及Rigado能提供該等原材料。有關安排僅是為應對個別客戶的要求而採取的臨時做法。向信維集團及Rigado採購的原材料總採購價分別為二零一六財年約人民幣14,000元及二零一七財年約人民幣137,000元。除上述一次性採購外，於往績記錄期間，我們並無向該信維集團及Rigado採購原材料。
2. 部分客戶要求我們在其由樂鑫集團、廣東紫文星、深圳指芯客戶B供應的產品嵌入指定IC、指紋傳感器及指紋模塊。我們決定向客戶、及廣東紫文星、深圳指芯及客戶B採購該原材料。舉例而言，我們向廣東紫文星採購指紋傳感器、IC及指紋模塊以為我們其他客戶(包括深圳指芯)生產PCBA。有關向廣東紫文星採購的更多詳情，請參閱本節下文「與廣東紫文星的部分背靠背安排」一段。

業 務

3. 我們應音潤之要求為其採購部分原材料(包括IC、PCB及晶體振蕩器)。我們董事確認所有向音潤採購之原材料皆用於已售予其之PCBA。於二零一八財年我們向音潤採購之金額約為人民幣3.7百萬元，而該款項未能獲充分利用，而我們於二零一八財年向音潤作出之銷售金額約人民幣4.3百萬元。

所有原材料採購乃於二零一八年收到音潤的採購訂單後進行而於二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月所有原材料已悉數用於向音潤供應的PCBA，且概無本集團向音潤採購之未動用原材料。

4. 供應商B是我們的分包商，其沒有能力生產其產品所用的部分PCBA，因此要求我們生產該等產品。
5. 我們或會向供應商B、供應商H及供應商I(於往績記錄期間均為我們的分包商)出售部分輔助及其他材料。

與廣東紫文星的部分背對背安排

背景

深圳指芯為於二零一四年在中國成立的有限公司，註冊資本約為人民幣33.5百萬元。其主要從事生物識別技術軟硬件開發、銷售、服務及電腦軟硬件開發、電路、半導體、通信產品的技術開發和銷售。該公司旗下有多間附屬公司，註冊資本總額約為人民幣64百萬元，主要從事技術相關產業。我們於二零一七年開始透過李先生的個人網絡與深圳指芯建立業務合作關係，當時深圳指芯的總經理獲引薦至本集團。深圳指芯於二零一七年底告知我們其打算採購我們的PCBA(將為貼裝特定類型指紋傳感器的PCBA)。預計於二零一八財年向深圳指芯銷售此類PCBA的銷售額約達人民幣21.3百萬元。

另一方面，我們於二零一六年開始與廣東紫文星建立業務關係。廣東紫文星為於二零一六年在中國成立的有限公司，註冊資本為人民幣50百萬元。其主要從事研發、設計、技術諮詢、技術轉讓、生產及銷售生物識別類電子產品等。據董事所深知、盡悉及確信，可以更具競爭力的價格向廣東紫文星採購該等指紋傳感器。

業 務

預付款項安排

由於深圳指芯所需的指紋傳感器當時供應緊張且具有獨特的規格，廣東紫文星（作為其供應商）要求提供預付款項約人民幣12.8百萬元（「預付款項」），以支持指紋傳感器採的購訂單，完成深圳指芯預計將下達的銷售訂單約人民幣21.3百萬元。儘管我們明白，假如我們最終沒有購買足夠數量的指紋傳感器以動用廣東紫文星的全部預付款項，則有關預付款項或其未使用部分將退還給我們，我們與深圳指芯就墊付款項進行了磋商，而深圳指芯同意向我們支付總額約人民幣6.4百萬元，佔預測銷售額約30%（「墊付款項」）。墊付款項已由深圳指芯於二零一七年十二月二十九日至二零一八年一月十六日期間作出，而預付款項亦已於二零一七年十二月二十九日至二零一八年一月十七日的大致相同期間作出。

於收到深圳指芯有關製造貼裝所需指紋傳感器的PCBA的採購訂單後，我們將就該等指紋傳感器向廣東紫文星下達相應訂單，並根據深圳指芯的要求製造PCBA。於二零一八財年，我們向深圳指芯銷售貼裝有關指紋傳感器的PCBA的所得收益總額約為人民幣1.1百萬元。

部分背對背安排的商業理由

董事認為，部分背對背安排當時對我們的業務有利，理由如下：

- 深圳指芯的預測訂單約為人民幣21.3百萬元，屬較大的採購訂單；
- 我們需動用的營運資金將約為人民幣6.4百萬元，而預測銷售訂單約為人民幣21.3百萬元（經計及深圳指芯的墊付款項）。董事認為，與新客戶的潛在銷售訂單相比，需動用的營運資金數額屬合理。然而，二零一八財年向深圳指芯作出的實際銷售約為人民幣1.1百萬元，而廣東紫文星就所用指紋傳感器的實際相應採購成本僅約為人民幣0.6百萬元。該等交易的毛利及毛利率分別約為人民幣0.2百萬元及20.2%；
- 預付款項是在雙方達成共識的情況下作出的，即倘我們向廣東紫文星下達的實際採購訂單金額低於預付款項約人民幣12.8百萬元，則預付款項的未使用部分將退還給我們。有關退款安排已由廣東紫文星於二零一九年三月兌現；

業 務

- 廣東紫文星為我們五大客戶之一，且被視為於中國註冊資本達人民幣50百萬元的大型企業。我們與廣東紫文星的關係始於我們的執行董事李先生與廣東紫文星一名董事擁有逾10年的交情，我們自廣東紫文星於二零一六年註冊成立起即與其開展業務合作；及
- 鑒於深圳指芯的註冊資本約為人民幣33.5百萬元及其經營規模較大，旗下多間附屬公司於中國從事技術相關產業，深圳指芯被視為我們擬構建關係的潛在客戶之一。深圳指芯該等附屬公司的註冊資本總額約為人民幣64百萬元。

預測採購訂單與實際採購訂單之間的差額

其後，深圳指芯於二零一八財年僅向我們下達總額約人民幣1.1百萬元之採購訂單，遠低於我們預測的金額約人民幣21.3百萬元。根據交易中供應予深圳指芯的PCBA乃根據深圳指芯提供的設計及規格生產。據董事所深知，其主要擬用於深圳指芯與其客戶（一間於納斯達克上市之公司，從事物聯網行業）的一個項目。由於上述的深圳指芯客戶最終減少其與深圳指芯的訂單規模，深圳指芯進而減小將與我們的採購訂單規模，導致深圳指芯的實際與預測訂單之間存在差額。經董事確認，截至最後實際可行日期，我們並無收到深圳指芯就我們生產的PCBA質量提出任何投訴。

於決定是否接受有關安排時，董事當時認為可能會實現預測的訂單，原因是(i)預測訂單已預付約30%而獲得部分保證；(ii)我們向廣東紫文星下達的採購能夠訂單是根據在下達訂單前深圳指芯不時提供的採購清單而作出，以確保有關採購符合深圳指芯的要求；(iii)深圳指芯為頗具規模的公司，註冊資本約為人民幣33.5百萬元；及(iv)與深圳指芯合作、原擬在上述項目中使用有關PCBA的深圳指芯客戶是一間從事物聯網行業的納斯達克上市公司。

結算

由於深圳指芯就我們的PCBA下達的採購訂單比原先預期的要少，因此我們並無向廣東紫文星下達足夠的相應訂單以動用全部預付款項來購買指紋傳感器。經扣除本集團當時就向廣東紫文星購買指紋傳感器、IC及指紋模組（包括自作出預付款項起用於為深圳指芯生產PCBA的指紋傳感器）應付的款項約人民幣1.1百萬元（而深圳指芯下達的銷售訂單約為人民幣

業 務

2.0百萬元)，預付款項餘下結餘共計約人民幣10.5百萬元的退款已由廣東紫文星於二零一九年三月中旬之前向我們作出，考慮到部分背對背安排擬於其後終止，我們亦已於二零一九年三月中旬之前向深圳指芯作出相應退款人民幣6.4百萬元。

部分背對背安排已於預付款項及墊付款項獲退款後於二零一九年三月終止。儘管如此，深圳指芯於部分背對背安排終止後仍繼續向本集團下達採購訂單。董事確認背對背安排將於[編纂]後終止。

獨立性

董事確認，除本文件所披露的我們與深圳指芯及廣東紫文星的業務關係外，深圳指芯及廣東紫文星各自與本公司及其附屬公司、董事、股東、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人均無其他過往或現時關係。深圳指芯及廣東紫文星均屬獨立第三方。

此外，除我們與深圳指芯及廣東紫文星分別訂立的部分背對背安排外，我們於往績記錄期間並無與任何客戶或供應商訂立類似的三方背對背安排。

業 務

下表載列於往績記錄期間來自同為我們的客戶及供應商的實體的若干資料：

二零一六財年

	已售主要產品	佔總收益百		毛利 人民幣千元 (概約)	毛利率 %	本集團提供的主要 產品/服務	購買成本 人民幣千元 (概約)	分包費用 人民幣千元 (概約)
		收益 人民幣千元 (概約)	分比 %					
信維集團 (附註1)	工業用途裝置的 PCBA	22,669	13.0	6,092	26.9	耳機插座	14	— (備註3)
樂鑫集團 (附註2)	物聯網產品的PCBA	239	0.2	61	25.6	IC	286	— (備註3)
供應商B (附註3)	汽車相關裝置、輔助 及其他材料的 PCBA	117	— (備註1)	24	20.6	SMT組裝	— (備註2)	3,665
供應商H (附註4)	輔助及其他材料	32	— (備註1)	5	15.3	SMT組裝	— (備註2)	127
供應商I (附註5)	輔助及其他材料	8	— (備註1)	2	23.3	SMT組裝	— (備註2)	766
總計		23,065	13.2	6,184	26.8		300	4,558

二零一七財年

	已售主要產品	佔總收益百		毛利 人民幣千元 (概約)	毛利率 %	本集團提供的主要 產品/服務	購買成本 人民幣千元 (概約)	分包費用 人民幣千元 (概約)
		收益 人民幣千元 (概約)	分比 %					
樂鑫集團 (附註2)	物聯網產品的PCBA	15,614	7.5	4,438	28.4	ICs	247	— (備註3)
Rigado (附註6)	物聯網產品的PCBA	2,548	1.2	745	29.2	ICs	137	— (備註3)
供應商B (附註3)	汽車相關裝置、輔助 及其他材料的 PCBA	31	— (備註1)	6	18.3	SMT組裝	— (備註2)	381
供應商I (附註5)	輔助及其他材料	1	— (備註1)	— (備註4)	32.7	SMT組裝	— (備註2)	30
總計		18,194	8.7	5,189	28.5		384	411

本文件為草擬本，屬不完整並可予更改，有關資料必須與本文件封面「警告」一節一併閱覽。

業 務

二零一八財年

已售主要產品	收益 人民幣千元 (概約)	佔總收益	毛利 人民幣千元 (概約)	毛利率 %	本集團提供的 主要產品/服務	購買成本 人民幣千元 (概約)	分包費用 人民幣千元 (概約)
		百分比 %					
樂鑫集團 (附註2)	39,895	16.9	13,287	33.3	ICs	2	— (備註3)
廣東紫文星 (附註7)	6,658	2.8	2,609	39.2	指紋傳感器、ICs 及指紋模塊	2,082	— (備註3)
音潤 (附註8)	4,349	1.8	906	20.8	IC、PCB及晶體振 蕩器	3,664	— (備註3)
深圳指芯 (附註9)	1,087	0.5	220	20.2	ICs	396	— (備註3)
客戶B (附註10)	639	0.3	172	27.0	ICs	1,676	— (備註3)
供應商B (附註3)	155	— (備註1)	28	18.3	SMT組裝	— (備註2)	1,730
總計	52,783	22.3	17,222	32.6		7,820	1,730

截至二零一九年四月三十日止四個月

已售主要產品	收益 人民幣千元 (概約)	佔總收益	毛利 人民幣千元 (概約)	毛利率 %	提供予本集團的 主要產品/服務	購買成本 人民幣千元 (概約)	分包費用 人民幣千元 (概約)
		百分比 %					
樂鑫集團 (附註2)	17,488	20.5	6,326	36.2	ICs	12	— (備註3)
廣東紫文星 (附註7)	3,858	4.5	1,351	35.0	指紋傳感器、ICs 及指紋模塊	627	— (備註3)
深圳指芯 (附註9)	628	0.7	128	20.3	ICs	3	— (備註3)
供應商B (附註3)	4	— (備註1)	— (備註4)	17.8	SMT組裝	— (備註2)	293
總計	21,978	25.7	7,805	35.5		642	293

業 務

備註：

1. 指數目少於0.1%。
2. 該等供應商為我們並無向其採購任何產品的分包商。
3. 該等客戶並無參與分包委聘。
4. 指金額低於人民幣1,000元。

附註：

1. 信維集團包括兩間公司組成的集團，即深圳亞力盛連接器有限公司及深圳市信維通信股份有限公司，分別為於一九九七年及二零零六年在中國註冊成立的有限公司及股份有限公司。該集團於深圳證券交易所上市。該等公司的註冊資本分別約為人民幣10百萬元及人民幣976百萬元。信維集團於截至二零一九年六月三十日止六個月的合併收益約為人民幣1,954.4百萬元，合併純利約為人民幣368.6百萬元。其於二零一九年六月三十日的合併資產總值約為人民幣7,680.9百萬元，而上司公司股東應佔合併資產淨值約為人民幣4,041.9百萬元。該等公司為獨立第三方。
2. 樂鑫集團包括兩間公司組成的集團，即樂鑫信息科技(上海)股份有限公司及樂鑫星信息科技(上海)有限公司，分別於二零零八年及二零一六年在中國註冊成立的股份有限公司及有限公司。彼等的註冊資本分別為人民幣60百萬元及人民幣10百萬元。樂鑫集團為上海證券交易所科創板之上市公司。其於二零一八財年的合併收益約為人民幣474.9百萬元，合併純利約為人民幣93.9百萬元。其於二零一八財年的合併資產總值約為人民幣377.5百萬元，合併資產淨值約為人民幣311.2百萬元。該等公司均為獨立第三方。
3. 供應商B為於二零一一年於中國成立的有限公司。其從事研發及銷售SMT PCBA、通信產品、汽車產品及電子產品等。其註冊資本為人民幣10百萬元且為一名獨立第三方。
4. 供應商H為於二零零四年於中國成立的有限公司。其從事生產IC卡、計算機及其他外圍設備等。其註冊資本為人民幣4百萬元且為一名獨立第三方。
5. 供應商I為於二零零九年於中國成立的有限公司。其從事技術開發、生產及銷售電子元件、電子通訊產品及電子產品、電器、SMT裝配等。其註冊資本為人民幣80百萬元且為一名獨立第三方。
6. Rigado INC. (「Rigado」) 為於二零一零年註冊成立的美國公司並於二零一六年轉換為公司。其為一名獨立第三方。
7. 廣東紫文星電子科技有限公司 (「廣東紫文星」) 為於二零一六年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣50百萬元且為一名獨立第三方。
8. 深圳市音潤科技有限公司 (「音潤」) 為於二零一六年於中國成立的有限公司。其從事開發及銷售智能電子產品的軟件和硬件。其註冊資本為人民幣5百萬元且為一名獨立第三方。

業 務

9. 深圳指芯智能科技有限公司（「深圳指芯」）為於二零一四年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣33.5百萬元。其從事生物識別技術軟件及硬件開發、銷售、服務及開發計算機軟件及硬件、技術開發及銷售電路、半導體及通信產品等。其為一名獨立第三方。
10. 客戶B為於二零一六年於中國成立的有限公司。其註冊資本為人民幣50百萬元。其從事機器人及自動化設備、聲學產品及物聯網軟件及硬件、電子產品技術開發、技術轉移等。其為一名獨立第三方。

每批PCBA之定價乃按不同情況取決於以下因素而進行磋商及釐定：(1)我們向客戶提供的EMS範圍，例如是否需要原材料挑選及採購服務；(2)客戶要求的PCBA規格；及(3)訂單規模。有關詳情，請參閱本節「定價政策」各段。因此，該等重疊客戶及供應商的毛利率可能高於或低於我們的整體毛利率。鑒於(1)上文所述導致重疊客戶及供應商出現的情況；及(2)我們於釐定該等重疊客戶及供應商之價格時已盡力採用我們的定價政策，董事認為，除上文披露之與重疊客戶及供應商進行公平交易產生的損益外，本集團或重疊客戶及供應商並無獲得任何異常利益。

存貨管理

存貨包括原材料。我們的採購及存貨團隊及規劃團隊密切監察存貨水平，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

我們通常與客戶確認採購訂單及查核存貨相對訂單數量後，方會採購大部分原材料，以避免積存過多存貨。因此，我們大致根據採購訂單維持原材料存貨的足夠存量。另一方面，我們會嘗試積存生產穩定訂單所需的主要原材料，包括電容器、PCB及IC，以滿足持續生產需要。

業 務

為協助監察存貨，我們使用標準ERP規劃系統，其為我們提供(其中包括)保存供應商的高效及有效採購訂單記錄、協助我們維持固定存貨水平以及設有集中價格資料系統(包括應收及應付客戶及供應商的賬款)。董事認為，實施該ERP規劃系統已幫助我們更為有效地控制存貨。憑藉ERP規劃系統的協助：

- 一旦確認數量，採購及存貨團隊將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，而我們將進行材料分類及存貨追蹤。該等資料將在我們的ERP系統中記錄；及
- 定期點算存貨，以確保記錄上存貨進出資料的準確性。本集團全年審閱存貨點算記錄並進行存貨貨齡分析，以確保(i)存貨妥為使用；(ii)陳舊存貨並無不必要的積存；及(iii)我們將不會採購過多原材料。

我們MES記錄原材料購買及倉儲日期，而SWS智能貨架則於搜索MES後確認原材料的位置。憑藉建立先進先出方法，我們可確保選出最久存貨從而先出。

本集團於二零一六年、二零一七年、二零一八年十二月三十一日及二零一九年四月三十日的存貨水平分別為約人民幣2.4百萬元、人民幣6.9百萬元、人民幣30.6百萬元及人民幣28.0百萬元。進一步詳情請參閱本文件「財務資料 — 綜合資產負債表主要組成部分分析 — 存貨」一段。

質量控制

本集團在整個裝配及生產流程中，就挑選及測試原材料採取一系列質量控制措施、就PCBA半製成品及製成品進行質量檢測，以確保我們PCBA的質量及遵從客戶的規格。於二零一九年四月三十日，本集團有66名質量控制員工、當中包括三名團隊主管、四名工程師及技術員、59名檢測員及其他員工。於二零一九年四月三十日，我們的團隊主管、工程師及技術員已於本集團有超過三年的工作經驗。彼等負責不同生產流程階段及PCBA製成品相關質

業 務

量控制措施的整體實施，以及識別任何質量控制問題，而生產及工程團隊將負責解決有關問題。我們的質量控制主管參與(i)檢討質量控制措施的實施；(ii)與生產團隊會面，商討質量控制流程的任何增強措施；(iii)提供質量控制培訓及評估質量控制員工的能力及技能；及(iv)報告不合標準的工作及就相關原因進行分析。

送抵原材料的質量控制

全部送抵原材料(包括客戶直接供應的原材料、向客戶指定的供應商採購的原材料以及向我們選擇的供應商採購的原材料)須受我們的質量控制團隊的AQL檢驗。我們的質量控制團隊檢測送抵原材料，以確保其符合相關概要設計所載的協定規格，並將就檢驗結果編寫報告，而有關報告將由質量控制團隊主管審閱。此後，倘發現任何未達標準或有瑕疵的原材料，我們與相關供應商溝通，以作出瑕疵分析並安排退貨或換貨。董事認為，該等措施可有助於盡量減低生產瑕疵PCBA的風險。

視乎原材料的性質，本集團的內部指引要求涵蓋外觀、尺寸、結構、電子測試及實際相容性等方面的不同測試及檢驗流程。通過送抵質量檢查的原材料及零件會運送並儲存於我們的倉庫。

半製成品的質量控制

質量控制人員以實時基準於PCB裝配流程的各個階段測試半製成品的質量，以確保該等半製成品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光檢驗及自動光學檢測機器。就將裝配服務分包予第三方分包商的情況而言，我們的員工會留駐分包商的生產廠房，以監督我們PCBA的整個裝配過程並進行測試，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團隊維修，並退回質量控制團隊重新測試。

我們的主要目標之一是透過測試所有半成品、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。

業 務

PCBA製成品整體質量的質量控制

此流程是我們的最終控制步驟，以確保PCBA符合客戶要求及行業標準。在最後實際可行日期，我們有四條配備機器人測試機器的自動測試線及兩條配備機器人檢測及包裝機以及其他設備及裝置的自動化測試及包裝線。機器人測試機及機器人檢測及包裝機設有一個工作間，可令我們裝配的PCBA的處理及檢測程序實現自動化。工作間內的機器人執行功能性測試及自動外觀檢查，以發現PCBA在組裝過程中產生的瑕疵(如有)。由於我們僅有兩條自動化測試及包裝線，我們的工人仍然需要對部分PCBA進行目測檢查及包裝。對於PCBA的檢查及測試，質量控制人員就外觀、遵從客戶規格的程度及功能測試對PCBA的質量進行隨機檢驗。PCBA必須於包裝前通過其功能的最終質量測試，即將PCBA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PCBA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PCBA的質量。最終檢驗完成後，PCBA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。

獨立第三方分包商生產的PCBA會接受上述相同質量控制標準。

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。

這涉及於整個生產流程中追蹤瑕疵的措施，有關措施通過識別缺陷、失效原因及可能同批次其他產品中發現的瑕疵來追蹤瑕疵，從而確保產品質量及整體產出率。藉此我們能夠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。

我們的部分客戶(如作為中國知名品牌擁有者的OPPO集團、中興通訊及樂鑫集團)會定期考察我們的深圳生產廠房。我們的深圳生產廠房必須通過彼等的審批程序，才能符合資格成為彼等的EMS供應商。在通過彼等嚴格的審查程序並成為其EMS供應商後，我們獲得了對我們向客戶提供優質EMS解決方案的能力的認可，這反過來又可以提高我們在中國EMS行業的聲譽及市場份額。

業 務

質量認證及認可

由於我們在保持質量控制及管理國際標準方面所做的努力，我們於二零一一年就質量管理獲取ISO 9001認證及於二零一二年就環境管理系統獲取ISO 14001認證。此外，我們亦自二零一七年起就汽車PCBA加工質量管理系統獲取IATF 16949認證及自二零一八年起就靜電放電控制程序獲取ANSI/ESD S20.20-2014認證。

研究及產品開發

於二零一九年四月三十日，我們的研發團隊有68名員工，其中(i)13名擁有工程、資訊科技及其他相關學科的碩士或學士學位；及(ii)25名獲得中國工程、技術研究、電子資訊及其他相關學科的高等學歷。二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的研發相關開支分別約為人民幣9.1百萬元、人民幣10.2百萬元、人民幣9.2百萬元及人民幣4.0百萬元，當中主要包括付予該等員工的薪酬、折舊開支、研發用機器的租金、維修開支、研發團隊所用材料的材料費用。

憑藉我們從提供EMS所獲得的經驗及知識，我們的研發團隊專注於製造技術研發，以提升PCB裝配流程的效率及成效(尤其是鑒於電訊及物聯網裝置電子產品的技術不斷變化)、節省生產成本、改善質量控制以及PCBA設計及／或核證設計。

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PCBA的質量符合客戶規格。我們的研發團隊亦具備能力設計或核實客戶的PCBA設計，並將有關設計落實為可運作的PCBA產品。根據個別客戶提供的產品要求、所需功能、尺寸及概念設計或想法，我們的研發團隊將應個別客戶要求起草可嵌入其電子產品的PCBA的原理圖設計，設計主芯片接口及其他電子元件以及PCBA的佈局以將該等要求及概念設計或想法轉化為可運作的PCBA。研發團隊將與生產團隊攜手合作製造PCBA原型或樣品，以供客戶評估及批准以及測試PCBA的功能。

業 務

我們亦為現有客戶及潛在客戶的新產品提供試產及驗證服務。透過對我們PCBA的產品原型提供試產及驗證測試，對其設計、功能、質量、所用原材料及產品與客戶產品內置軟件的相容性進行驗證。我們會向客戶提供詳細的試產報告，載列所發現的事實以及改善生產流程及產品質量等的建議，此可促誘客戶之後就有關新產品向我們下達訂單，而不選擇我們的競爭對手。此外，我們可於試產及驗證階段累積生產該等新PCBA的相關知識及經驗。因此，我們的試產及驗證服務可為客戶減省轉換供應商的成本，且有助我們在長遠期間獲取彼等的採購訂單。

於最後實際可行日期，我們已註冊多項商標、專利、電腦軟件版權及域名。詳情請參閱本文件附錄四「C.本集團的知識產權」一段。

基於我們的研發能力、工作及成就，本集團於二零一一年十月獲相關中國政府機關授予「高新技術企業」稱號，且該稱號已於二零一六年十一月更新及延期，而本集團自此於二零一六財年至二零一八財年享有15%的優惠企業所得稅率。

季節性及產品生命週期

由於我們的PCBA通常應用於生產用於各個下游行業的電子產品，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。隨著電子產品需求增加，愈來愈多新電子產品湧現，因此預期舊產品將於短期內被取代，進一步提升PCBA需求。

根據我們的過往經驗，PCBA終端產品(包括電訊裝置、工業用途裝置、物聯網產品)的銷售於全年均會進行，因此PCBA並無季節性。

業 務

銷售及營銷

於二零一九年四月三十日，我們的銷售及營銷團隊包括四名員工，彼等負責本集團的銷售及營銷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PCBA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。

當客戶聯繫我們須為其新電子產品將嵌入之PCBA提供各種EMS解決方案時，我們PCBA的銷售過程與我們對客戶產品的研發的貢獻度緊密相連。我們的研發團隊及生產團隊對PCBA的可製造性進行首次評估後，我們的客戶或會向我們下達採購訂單。因此，我們通過參與至客戶的產品開發及向其交付各類EMS，與其保持緊密的合作關係並取得PCBA採購訂單。

在獲得客戶的採購訂單後，我們的銷售及營銷團隊將與繼續現有客戶保持緊密聯繫，以了解其產品組合的任何最新變動。鑒於電子產品潮流一般會不時轉變，此可確保我們能把握與新產品相關的業務機會。

此外，我們將繼續參加與EMS行業相關的大型交易會及展覽。例如，我們曾於二零一八年一月參加消費類電子產品展覽會。

我們是多個EMS行業相關商會的會員，目的是增加我們的市場曝光率及加強我們與全球EMS群體的接觸。此可使我們緊貼電子產品市場需求及加強我們對SMT裝配過程的最新發展及我們客戶產品最新技術要求的了解。

作為中國成熟的EMS供應商，我們於就PCBA裝配及生產向客戶提供全方位EMS方面享有良好聲譽，我們透過口口相傳或透過現有客戶引薦的方式覓得新客戶，而現有客戶的推薦乃基於彼等對我們優質及價格競爭力高的PCBA的良好體驗而作出。我們相信客戶的引薦及口口相傳的方式乃擴大我們的客戶及獲取新客戶信任最具效益的方式。

業 務

市場及競爭

根據灼識諮詢報告，中國EMS行業的發展趨勢包括(i)由於PCBA製造商的勞動力成本快速增長，彼等的運營趨向於向自動化趨勢升級，自動化生產日漸普及；(ii)在研發方面的投資增加，以快速應對品牌擁有者對新產品開發的需求；(iii)加強與品牌擁有者在新產品開發方面的合作；及(iv)EMS下游市場(尤其是物聯網、人工智能手機及汽車電子產品等新興市場)的多元化。中國EMS行業的市場規模從二零一四年的人民幣10,856億元增長至二零一八年的人民幣14,576億元，二零一四年至二零一八年的複合年增長率為7.6%。

根據灼識諮詢報告，作為中國EMS行業的一個子市場，PCBA行業的市場規模預期將從二零一四年的人民幣2,823億元增長至二零一八年的人民幣3,382億元，複合年增長率為4.6%。按收益計，本集團於二零一八年在PCBA行業的市場份額約為0.07%。中國PCBA行業的主要增長驅動因素包括(i)中國不斷增長的電子資訊行業；(ii)中國的勞動力成本低於能夠提供類似水平製造技術的美國、日本及台灣；(iii)5G網絡的發展；及(iv)中國政府頒佈的支持政策及法規。中國PCBA行業的進入壁壘包括(i)巨額的初始資本投資，特別是先進設備等前期固定資產；(ii)在生產流程、質量控制管理、工作環境等方面通過品牌擁有者的嚴格認證要求；(iii)PCBA製造商為客戶提供覆蓋整個PCBA供應鏈的EMS解決方案的能力；及(iv)PCBA製造商的技术實力。

僱員

於二零一九年四月三十日，本集團擁有890名僱員。下表載列本集團於所示日期按工作職能劃分的僱員數目：

	二零一六年 十二月三十一日	二零一七年 十二月三十一日	二零一八年 十二月三十一日	二零一九年 四月三十日
管理、行政及會計	47	50	47	45
生產	501	480	483	604
質量控制	47	59	63	66
規劃	30	25	30	32
採購及存貨	3	3	5	6
研發	16	65	65	68
銷售及市場推廣	2	3	4	4
工程	55	56	57	65
僱員總數	701	741	754	890

業 務

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，我們的管理政策、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，於往績記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。

僱員培訓

為加強我們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，我們十分重視僱員培訓。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，我們的主要營運中中國附屬公司深圳信懇須為其中國僱員作出社會保險基金供款，範圍涵蓋基本養老保險、基本醫療保險、生育費、工傷保險及失業保險。深圳信懇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。有關進一步詳情請參閱本文件「監管概覽 — 與本集團在中國的業務有關的法律及法規」一段。

於往績記錄期間，深圳信懇未能為所有僱員悉數支付社保及住房公積金供款。於最後實際可行日期，深圳信懇自二零一九年一月起為所有僱員一直繳納社保計劃及住房公積金。為

業 務

避免此不合規情況再度出現，本集團已採取一系列內部控制措施。詳情請參閱本節「法律及合規」一段。

派遣員工

於往績記錄期間，深圳信懇使用及聘請派遣員工。鑒於製造業的勞工流失率較高，我們認為聘請派遣員工出任臨時性、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。

根據二零一四年三月一日生效的《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的10%，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。於往績記錄期間，深圳信懇有聘請派遣員工，用工數量超過其用工總量的規定門檻10%。於最後實際可行日期，深圳信懇已實施內部監控措施，以確保遵循《勞務派遣暫行規定》。詳情請參閱本節「法律及合規」一段。

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 — 與本集團在中國的業務有關的法律及法規 — 環境保護」一段。

深圳信懇於二零一一年二月就我們位於深圳市寶安區福永街道白石廈新開發區第七棟的生產設施向深圳市寶安區環境保護局完成環境影響評估程序。

於往績記錄期間，深圳信懇未能就我們位於深圳市寶安區福永街道白石廈新開發區第十八棟的生產設施完成必要的環境審批。於最後實際可行日期，本集團已就我們位於深圳市寶安區福永街道白石廈新開發區第十八棟的生產設施獲得環保許可聲明並已通過深圳市寶安區環境保護和水務局的環境影響評估。詳情請參閱本節的「法律及合規」一段。

業 務

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月，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58,000元、人民幣35,000元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.1百萬元。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环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，深圳信懇於往績記錄期間並未因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。除上文所披露未完成有關環保審批外，董事確認，於往績記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。

榮譽及證書

於二零一九年四月三十日，本集團已取得以下主要認可及認證：

年份	榮譽或證書	頒發機關／機構
二零一九年	ISO 9001:2015生產、裝配及銷售PCBA及車用無線終端機	TÜV SÜD Management Service GmbH
二零一八年	ISO 9001:2015 PCBA生產、裝配及銷售的質量管理	TÜV SÜD Management Service GmbH
二零一八年	ANSI/ESD S20.20-2014生產PCBA	TÜV SÜD America Inc.
二零一八年	ISO 14001:2015 PCB裝配	Intertek Certification Limited
二零一七年	IATF 16949生產汽車用PCBA	TÜV SÜD Management Service GmbH
二零一七年	二零一六年度優秀供應商	信維集團

業 務

年份	榮譽或證書	頒發機關／機構
二零一七年	二零一六年福永納稅百強企業	深圳市寶安區福永街道辦事處、深圳市寶安區國家稅務局福永分局、深圳市寶安區福永工商業聯合會(商會)及深圳市寶安區地方稅務局福永所
二零一六年至 二零一九年	一五年度優秀供應商 一六年度優秀供應商 一七年度優秀供應商 一八年度優秀供應商	OPPO集團
二零一六年	金牌供應商	雙贏偉業
二零一六年	高新技術企業	深圳市科技創新委員會、深圳市財政委員會、深圳市國家稅務局及深圳市地方稅務局
二零一六年	二零一五年度優秀供應商	易力聲
二零一五年	二零一四年OEM產品外協最佳交付獎	中興通訊

業 務

年份	榮譽或證書	頒發機關／機構
二零一二年	二零一二年通訊手機外協綜合 排名第一名	中興通訊
二零一二年	ISO 14001:2004 PCB裝配	Intertek Certification Limited
二零一一年	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 務局及深圳市地方稅務局
二零一一年	ISO 9001:2008 PCBA加工	Intertek Certification Limited

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。我們為僱員組織研討會，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、倉庫安全及緊急疏散程序。

於往績記錄期間，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。

誠如中國法律顧問確認，本集團已於往績記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。

業 務

物業

自有物業

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無擁有任何物業。

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（「租賃物業」），其詳情載列如下：

租賃	位置	業主	建築面積 (平方米)	本集團物業用途	月租 (人民幣千元) (概約)	期限
1	(i) 深圳市 寶安區福永街道 白石廈新開發區 第18棟 第三、四層	深圳市白石廈 股份合作公司	2,350	深圳生產廠房	由二零一七年 十月二十一日至 二零二零年 十月二十日： 65.8 由二零二零年 十月二十一日至 二零二二年 十月二十日： 72.4	由二零一七 年十月二十一日至 二零二二年 十月二十日 (擁有優先續新權)
	(ii) 深圳市 寶安區福永街道 白石廈新開發區 第17棟 201-207及第三層		784	員工宿舍		
2	(i) 深圳市 寶安區福永街道 白石廈新開發區 第7棟	深圳市白石廈 股份合作公司	7,025	深圳生產廠房	由二零一六年 十二月一日至 二零一九年 十一月三十日： 201.9 由二零一九年 十二月一日至 二零二一年 十一月三十日： 222.0	由二零一六年 十二月一日至 二零二一年 十一月三十日 (擁有優先續新權)
	(ii) 深圳市 寶安區福永街道 白石廈新開發區 第8棟		3,068	員工宿舍		
3	深圳市 寶安區福永街道 白石廈新開發區 第17棟 第二、四層	合盈光電(深 圳)有限公司	760.96	員工宿舍	由二零一八年 九月一日至 二零二零年 九月三十日： 16.0 由二零二零年 十月一日至 二零二二年 九月三十日： 17.6	由二零一八年九月 一日至二零二二年 九月三十日

業 務

產權缺陷

於最後實際可行日期，我們根據與深圳市白石廈的兩份租約以及與合盈光電(深圳)有限公司(「合盈」)的一份子租約租用租賃物業用作我們的生產設施及員工宿舍。深圳白石廈及合盈統稱為「業主」。由於歷史原因，作為租賃物業的業主未能提供租賃物業的土地使用權證書、建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證及房屋所有權證。然而，鑒於下述原因，我們的中國法律顧問告知我們被中國相關政府部門要求遷離租賃物業的風險非常小。

深圳白石廈於二零零九年向深圳市寶安區福永街道農村城市化歷史遺留違法建築普查工作辦公室報告了租賃物業的產權缺陷。為了糾正產權缺陷，深圳白石廈已獲得深圳市寶安區福永街道城市建設辦公室及深圳市寶安區福永街道白石廈社區居民委員會的書面確認，確認租賃物業位於集體工業用地及深圳白石廈擁有租賃物業無可爭議的有效土地使用權。中國法律顧問認為，根據《深圳市人民代表大會常務委員會關於農村城市化歷史遺留違法建築的處理決定》及《深圳市人民政府關於農村城市化歷史遺留產業類和公共配套類違法建築的處理辦法》，上述部門負責評估其管轄範圍內的歷史違法建築，包括(其中包括)土地所有者身份、土地邊界及土地用途，因此有能力出具上述確認。據我們的中國法律顧問告知，根據《工業項目建設用地控制指標》，租賃物業亦可作為附屬設施用作員工宿舍。

我們的中國法律顧問已告知我們，考慮到以下情況，相關中國政府部門要求我們遷離租賃物業的風險非常小：

- i. 根據深圳市寶安區城市更新和土地整備局的書面確認，租賃物業在未來五年內不屬於深圳市任何城市更新計劃的一部分；
- ii. 根據深圳市寶安區土地規劃監察局出具的書面確認，在往績記錄期間，深圳信懇並無違反有關土地用途規劃的法律及法規；

業 務

- iii. 根據深圳市寶安區城市管理和綜合執法局出具的書面確認，在往績記錄期間，深圳信懇並無因違反城市管理執法受到任何處罰；
- iv. 根據深圳市公安局寶安分局消防監督管理大隊出具的書面確認，在往績記錄期間，深圳信懇並無違反有關消防安全監察的法律及法規；
- v. 根據深圳大學結構工程研究所出具的《房屋結構安全評估報告》，我們的生產設施符合中國法律規定的安全評估要求；
- vi. 根據深圳市規劃和自然資源局的記錄，租賃物業可作工業用途；
- vii. 經董事確認，有關部門並無就我們使用租賃物業而對我們施加任何行政處罰，且自我們租用租賃物業之日起及直至最後實際可行日期，我們以及租賃物業的業主並無就租賃物業受到有關政府部門的質疑、調查或處罰；
- viii. 租賃物業的業主確認，對於現有的租賃安排並無任何爭議，及彼等將不會在租賃協議屆滿前因為租賃協議可予撤銷而要求深圳信懇遷離租賃物業；及
- ix. 租賃協議各方已根據《商品房屋租賃管理辦法》向深圳市寶安區房屋租賃管理辦公室登記租賃協議。

據我們的中國法律顧問告知，深圳市寶安區城市更新和土地整備局、深圳市寶安區土地規劃監察局、深圳市寶安區城市管理和綜合執法局及深圳市公安局寶安分局消防監督管理大隊各自被認為是提供相關確認的主管政府部門。

業 務

生產設施及員工宿舍的應急搬遷計劃

董事認為租賃物業對我們的經營至關重要，因為我們的生產活動乃在租賃物業中進行。儘管我們合理且堅定地認為，深圳生產廠房在短期內搬遷的風險很小，且我們計劃在現有深圳生產廠房繼續經營，但在不太可能的情況下我們可能會被中國有關部門強迫從租賃物業中遷出，於最後實際可行日期，我們已經物色了總建築面積為11,146.11平方米，位於我們現有深圳生產廠房附近的一座備用廠房作為我們的備用生產基地。備用廠房擁有有效的房屋所有權證，可用作工業用途。

於二零一九年三月八日，我們與備用廠房的業主（「新業主」）訂立了一份具有法律約束力的協議（「預租協議」），據此我們有權但無義務根據我們的要求租賃備用廠房。預租協議的主要條款概列如下：

位置：	深圳市寶安區福永街道鳳凰社區第四工業區廠房2棟
租賃面積：	11,146.11平方米
租賃權利：	我們有權但無義務(i)透過向新業主提交書面租賃確認，自預租協議日期起至二零二零年十二月三十一日止（「年期」）租賃備用廠房；及(ii)要求新業主在收到租賃確認之日起的30天內將備用廠房交吉給我們。
租期：	備用廠房交付日期起5年。於租期屆滿後，我們擁有按預租協議所載的相同條款重續租約的優先權。
月租：	人民幣256,360元
押金：	人民幣512,720元

倘若需要搬遷我們的業務，相關搬遷將分階段進行，以盡量減少對運營的干擾。鑒於(i)備用廠房位於我們現有生產基地附近，距離現有生產基地約3.3公里；及(ii)我們的大部分機械和設備可以移動、組裝及拆卸，董事估計搬遷將在80日內完成（當中包括60日裝修及20日搬遷及機器試運行）。於裝修新生產廠房時，我們將繼續位於深圳生產廠房的營運工作。我們

業 務

的機器及設備將分階段搬遷，每當有機器及設備搬運至新生產廠房，我們將進行試運行。因此，董事預計可於搬遷期間維持大部分生產線的運作而不會對我們的經營及財務表現產生任何重大影響。董事進一步估計，搬遷的總成本及開支(包括裝修及安裝成本，但不包括租金押金及費用)將不超過人民幣3.5百萬元。考慮到業務的搬遷將分階段進行，董事預計，除了上文提到的搬遷成本及開支外，任何此類搬遷將不會導致任何重大收入損失或其他相關損失，亦不會對我們的業務運營或財務狀況造成重大或不利影響。

鑒於(i)深圳信懇作為租賃物業之租戶將僅面臨相關中國政府機關要求遷離租賃物業之風險而不會遭受任何罰款及懲罰；及(ii)如上文所述據我們的中國法律顧問告知有關風險非常小，董事認為無需急於搬遷我們的生產廠房，繼續於現有深圳生產廠房營運符合本集團之整體利益。據我們的中國法律顧問告知，深圳白石廈已向有關部門申請糾正租賃物業的產權缺陷，而於最後實際可行日期有關部門尚未進行業權糾正程序。相關租賃協議於二零二一年及二零二二年到期屆滿後，我們採取以下計劃：

- (i) 倘有關部門向深圳白石廈頒發業權證書或許可證，則產權缺陷將予解決，我們將繼續於現有深圳生產廠房經營；
- (ii) 如下文「加強內部控制措施防患於未然」一段所詳述，倘有關部門拒絕向深圳白石廈頒發業權證書或許可證，則我們將會於內部檢討程序結束後搬遷生產廠房至另一地點；及
- (iii) 倘有關部門仍處於檢討階段，則董事將尋求中國法律意見以評估屆時的風險及釐定是否需要任何搬遷計劃。

控股股東的賠償保證

我們的控股股東已經簽署了以本集團為受益人的賠償契約，據此(其中包括)彼等承諾將就因產權缺陷或與此有關所遭受或產生的運營暫停及／或搬遷成本及開支所導致的任何責任、損失及損害，向本集團作出賠償。

業 務

鑒於(i)搬遷的總成本及開支(如需要)不大；(ii)搬遷(如需要)預計可在80日內完成；及(iii)我們的控股股東已承諾就因產權缺陷導致的任何責任、損失及／或搬遷成本及開支向我們作出賠償，董事認為租賃物業的產權缺陷不會對我們的業務運營或財務狀況產生任何重大不利影響。

加強內部控制措施防患於未然

本集團已採用內部政策管理有關租賃物業之程序。當評估是否租賃物業時，本集團將開展調查(通過實地考察及審查相關文件)並且考慮各種因素，包括但不限於開支、場地規模、土地使用限制、業主是否持有相關產權證書及許可證以及物業狀況是否符合我們的營運目的。倘發現任何重大缺陷或違規情況，則須向董事報告並徵尋中國法律意見以釐定是否應租賃有關物業。

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。於往績記錄期間並無任何對我們提出的產品責任申索。

知識產權

我們在裝配過程中的專業知識對我們的成功而言至關重要。我們已經註冊部分商標、專利、電腦軟件版權及域名。有關詳情，請參閱本文件附錄四「C.本集團的知識產權」一段。

董事確認，於往績記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及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

法律及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除本段下文披露之不合規事件外，本集團並無出現任何重大不合規情況，而董事及中國法律顧問認為將對我們的運營造成任何重大經營或財務影響。考慮到下文所披露造成不合規事件的事實及情況、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條出任上市發行人董事的合適性以及本公司根據上市規則第8.04條申請[編纂]的合適性構成任何影響。於最後實際可行日期，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。

業 務

不合規事件及原因	法律後果	補救行動及狀態	避免不合規事件再次發生的經加強內部監控措施
社會福利計劃及住房公積金			
<p>於往績記錄期間，深圳信懇未能按照中國相關法律法規的要求為員工繳納足夠的社會保險及住房公積金。董事確認，於二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年各年，未繳足社保及住房公積金總額分別為約人民幣1.6百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣1.8百萬元。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》和其他相關規定，有關政府部門可要求公司在規定期限內補足未繳供款，以及從到期日起按未繳出資額及每日0.05%的比率繳納滯納金。未按此行事之公司，可被處以未繳供款總額一倍以上三倍以下的罰款。</p>	<p>我們已獲得主管部門深圳市社會保險基金管理局、深圳市人力資源和社會保障局的確認函，確認在往績記錄期間，深圳信懇並無受到關於繳納社會保險供款及勞工相關法律法規的任何處罰。</p>	<p>本集團已採納內部政策，要求人力資源部每月向管理層提供最新的社會保險供款清單，由管理層檢查社會保險基金供款是否符合《中華人民共和國社會保險法》。</p>
<p>據董事所深知，部分員工一般不願意參加社會保險計劃及住房公積金，因為這會降低他們的可支配收入。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》，如果公司在規定期限內未繳納或不繳納住房公積金，有關政府部門可責令其在規定期限內補繳未繳的供款，如逾期未繳，有關部門可向人民法院申請強制執行。</p>	<p>我們的中國法律顧問於二零一九年一月二十五日對深圳市社會保險基金管理局寶安分局進行問詢，其官員確認本集團目前的社會保險支付情況符合彼等的要求，及除非任何員工向有關部門提出投訴，其將不會就我們的過往不合規行為對本集團施加任何處罰。</p>	<p>本集團已採納內部政策，要求人力資源部每月向管理層提供最新的住房公積金供款清單，由管理層檢查住房公積金供款是否符合《住房公積金管理條例》。</p>
			<p>我們的人力資源部將不時就社會保險福利供款的相關法律及法規諮詢我們的中國法律顧問。</p>

業 務

不合規事件及原因	法律後果	補救行動及狀態	避免不合規事件再次發生的經加強內部監控措施
		<p>我方獲得了主管部門深圳市住房公積金管理中心的確認書，及我們的中國法律顧問於二零一九年一月二十五日對其寶安分局進行了問詢，確認在往績記錄期間，深圳信懋並無受到關於繳納住房公積金的任何處罰，及除非任何員工向有關部門提出投訴，其將不會就我們的過往不合規行為對本集團施加任何處罰。</p>	
		<p>我們進一步獲得員工的確認書，確認彼等不會就我們的社會保險和住房公積金供款提出任何爭議或投訴。</p>	

業 務

不合規事件及原因	法律後果	補救行動及狀態	避免不合規事件再次發生的經加強內部監控措施
		<p>鑒於兩年的法定時效期及基於上述確認和問詢，我們的中國法律顧問認為，有關部門要求深圳信懇繳納社會保險計劃及／或住房公積金供款的欠款，以及就此對深圳信懇作出處罰／罰款的可能性極小，我們未能悉數繳納社會保險計劃及住房公積金供款不會對我們的財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。</p>	
		<p>自二零一九年一月起，深圳信懇已開始為其全部員工繳納社會保險供款和住房公積金。</p>	

業 務

不合規事件及原因	法律後果	補救行動及狀態	避免不合規事件再次發生的經加強內部監控措施
<p>派遣員工</p> <p>於二零一七年，深圳信懇聘用派遣員工，其用工數超過用工總量10%的法定限額。</p> <p>這些不合規事件是由於我們人力資源部的相關員工不熟悉中國的相關法律及法規所致。</p>	<p>根據《中華人民共和國勞動合同法》，倘用人單位違反本法有關勞務派遣的規定，由勞工管理部門責令限期改正，逾期不改正的，對超過10%法定限額的每名勞動者處以人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。</p>	<p>我們已獲得主管部門深圳市人力資源和社會保障局的確認書，確認在往績記錄期間，深圳信懇並無受到關於勞工相關法律法規的任何處罰。</p> <p>我們於二零一九年三月一日進一步獲得深圳市寶安區福永街道勞動管理辦公室勞動監察科的確認書，證明深圳信懇現時聘用的派遣員工人數低於10%的法定限額。</p> <p>基於上述確認以及深圳信懇已採取糾正措施，我們的中國法律顧問認為，深圳信懇將不會因為我們聘用委派員工被處以任何罰款或處罰。</p>	<p>本集團已採納內部政策，要求人力資源部每月計算派遣員工佔員工總數的比例。該比例由人力資源部主管審查，以確保符合中國有關派遣員工的相關法定要求。</p> <p>我們的人力資源部將不時就有關僱傭事宜的相關法律及法規諮詢我們的中國法律顧問。</p>

業 務

不合規事件及原因	法律後果	補救行動及狀態	避免不合規事件再次發生的經加強內部監控措施
<p><i>環境審批</i></p> <p>於往績記錄期間，深圳信懇未能就我們位於深圳市寶安區福永街道白石廈新開發區第18棟的生產設施完成必要的環境審批程序。</p> <p>此不合規事件是由於我們行政部的相關員工不熟悉中國的相關法律及法規所致。</p>	<p>根據《中華人民共和國環境影響評價法》，公司不提交建設項目環境影響評價報告書或評價表的，有關部門可以責令停止建設工程，並可處以建設項目價值1%至5%的罰款，以及責令公司將施工工程恢復原狀。</p>	<p>我們已於二零一九年三月七日完成所有必要的環境審批及檢查程序。</p> <p>根據主管部門深圳市寶安區環境保護和水務局的確認書，以及我們的中國法律顧問於二零一九年二月二十八日對其官員的問詢及深圳市生態環境局寶安區管理局之確認書，有關部門確認，於往績記錄期間內，深圳信懇並無受到關於環境保護相關法律及法規的任何處罰，且由於深圳信懇已採取糾正措施，我們因過往不合規行為受到行政處罰的可能性很小。</p>	<p>本集團已就深圳生產廠房遵守所有環境審批要求。</p>

業 務

訴訟

董事及中國法律顧問已確認，於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們或董事概無任何待決或面臨其威脅的法律訴訟或索償，從而會個別或共同對我們的業務、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(其中包括)本集團就於[編纂]或之前發生的任何爭議、仲裁或法律程序可能須彌償的任何申索向本集團作出彌償。彌償契據的進一步詳情載於本文件附錄四「F.其他資料 —1.稅項及其他彌償保證」一段。

內部監控

為簡化目前的內部監控程序，我們已於二零一九年一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。內部監控顧問在二零一九年一月及二零一九年五月進行初步檢討及後續檢討期間發現我們內部監控系統的某些漏洞及不足，已提出員工管理、預算及風險管理、書面政策及程序方面的若干建議措施，務求提升我們的內部監控體系。

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

本集團並無關於下列程序的書面政策，其中包括但不限於員工報銷、保險及理賠管理以及資訊系統管理。

已採取的補救措施

本集團已制定關於下列程序的政策，其中包括但不限於員工報銷、保險及理賠管理以及資訊系統管理。

業 務

主要發現

已採取的補救措施

本集團並無就主要董事及管理職能制定繼任計劃。

本集團已就主要董事及管理職能制定繼任計劃。

本集團並無基於員工的角色及職責就批准賬戶系統內不同活動的訪問及編輯權限作出授權安排。

本集團已基於員工的角色及職責就批准賬戶系統內不同活動的訪問及編輯權限作出授權安排。

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；
- 本公司已委任德健融資作為合規顧問，以就合規遵守上市規則提供意見；
- 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定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；
- 本集團將為僱員提供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，並深化其管理營運風險的知識；及

業 務

- 於二零一九年九月二十日，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監控系統；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。

美國與中國之間的貿易糾紛

美國自二零一九年五月十日起對在中國生產的產品徵收額外關稅

自二零一八年起，美國與中國就產品及技術進出口開展了多輪談判，而兩國已互相就對方國家出口的商品實施多項關稅及施加其他限制。特別是，中國製造的若干產品被列入二零一八年九月關稅清單（涵蓋包括航空、信息及通訊技術、機器人及機械等領域），相關產品目前須徵收25%進口關稅，而美國有意計劃於二零一九年十月十五日將稅率調至30%。此外，中國製造且被列入二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單之若干產品自二零一九年九月一日及二零一九年十二月十五日起將分別被徵收15%的進口關稅。二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單幾乎囊括了所有二零一八年九月關稅清單之未包含者，惟不包括藥品、部分原料藥、選定醫療產品、稀土材料、及關鍵礦產品，以及不包括涉及美國健康、安全、國家安全及其他因素之若干產品。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已售予美國客戶之產品並無被列入於當時生效之關稅清單。然而，據我們的美國法律顧問告知及基於個別客戶與我們之間的溝通以及我們對PCBA適用性的了解，於最後實際可行日期，本集團客戶銷售的若干內嵌我們產品的最終電子產品已被列入關稅清單（包

業 務

括二零一八年九月關稅清單、二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單)，詳情載於下文各段。

電訊裝置的PCBA

於往績記錄期間我們銷售的電訊裝置PCBA中，路由器是內嵌我們的PCBA且被列入二零一八年九月關稅清單最終電子產品類型，而智能電話是內嵌我們的PCBA且被列入二零一九年十二月關稅清單最終電子產品類型。

於往績記錄期間我們銷售的電訊裝置中，我們於往績記錄期間銷售的所有智能手機PCBA乃嵌入中國品牌的智能手機，其中於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月OPPO集團分別佔我們智能手機PCBA銷售額的逾99.5%、99.9%、99.9%及87.5%。根據灼識諮詢報告，於二零一八年，中國智能手機品牌出口美國的智能手機貨量估計為18.0百萬台，佔中國智能手機品牌智能手機總出貨量的約2.3%，而OPPO出口到美國的智能手機貨量估計為0.3百萬台，佔OPPO智能手機總出貨量的約0.3%。

經考慮上述因素以及我們於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月銷售內嵌最終電子產品類型電訊裝置及被列入二零一八年九月關稅清單的PCBA(須繳納25%美國關稅，且美國有意計劃於二零一九年十月十五日將稅率調至30%)的收益僅為約人民幣254,000元、人民幣207,000元、人民幣24,000元及人民幣2,000元，董事認為根據二零一八年九月關稅清單、二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單，電訊裝置目前及將會被征加之美國關稅將不會對我們的業務經營及財務狀況構成重大不利影響。

工業用途裝置的PCBA

於往績記錄期間我們銷售的工業用途裝置PCBA中，於往績記錄期間我們銷售的所有測試裝置PCBA乃嵌入電子產品(包括智能手機及其他電子產品)的測試裝置，於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別佔我們工業用途裝置PCBA銷售額的約96.4%、97.4%、87.7%及56.7%。根據灼識諮詢報告，測試裝置通常用於工廠製造電子產品的流程中，因此除非需要使用有關測試裝置的工廠位於美國，否則不會出口到美國。根據灼識諮詢報告，於二零一八年按收益計中國及美國分別佔全球EMS市場

業 務

份額的約47.1%及8.3%，且由於美國的勞動力成本相對較高，在可見未來現時位於美國以外國家從事電子產品製造的工廠不大可能大量遷往美國。

「測試裝置」類別下之部分電子產品之測試裝置(不包括智能手機)以及以太網交換機、工業控制器、工業控制面板、充電板以及「其他」類別下之3D打印機乃內嵌我們的PCBA且被列入二零一八年九月關稅清單最終電子產品類型，須被徵收25%美國關稅(美國有意計劃於二零一九年十月十五日將稅率調至30%)；而其他內嵌我們的PCBA且並無被列入二零一八年九月關稅清單之測試裝置很可能被列入二零一九年九月關稅清單。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月銷售內嵌該等測試裝置及被列入二零一八年九月關稅清單的PCBA的收益分別約為人民幣1.2百萬元、人民幣345,000元、人民幣4.1百萬元及人民幣377,000元。

於往績記錄期間，信維集團是我們工業用途裝置PCBA的最大客戶，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別佔我們工業用途裝置PCBA銷售收入的約94.8%、96.5%、84.4%及53.1%。就董事所深知就盡信，信維集團為美國一間領先消費電子公司的製造商供應商，而信維集團於二零一八年財年約51%收入來自海外銷售。因此，信維集團較可能受到貿易糾紛等外部經濟環境不確定性的影響，而事實上，信維集團於截至二零一九年四月三十日止四個月的淨溢利與截至二零一八年六月三十日止六個月相比錄得溢利下降約15.7%，主要是由於(i)外部經濟環境的不確定性導致其客戶業務擴張緩慢；(ii)搬遷及興建在中國及越南的若干新工廠導致成本增加及影響其產量；及(iii)為預期的5G商業推出及其他新商機而進行僱員招聘及研發投資產生的開支增加。根據信維集團與我們之間的溝通以及我們對PCBA適用性的了解，我們向信維集團銷售的PCBA乃內嵌於智能手機之測試裝置，未被列入二零一八年九月關稅清單。鑒於(i)於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及截至二零一九年四月三十日止四個月來自銷售嵌入被列入二零一八年九月關稅清單並被徵收25%(美國有意於二零一九年十月十五日計劃將稅率調至30%)美國關稅的最終電子產品類別的工業用途裝置PCBA之收益僅為約人民幣1.2百萬元、人民幣345,000元、人民幣4.1百萬元及人民幣377,000元；及(ii)我們的客戶(包括信維集團)不大可能大量出口內嵌我們PCBA的測試裝置至位於美國的工廠(根據灼識諮詢報告，於二零一八年按收益計美國佔全球EMS市場的份額約為8.3%，且由於美國的勞動力成本相對較高，在可見未

業 務

來現時位於美國以外國家從事電子產品製造的工廠不大可能大量遷往美國)，董事認為根據二零一八年九月關稅清單、二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單工業用途裝置目前及將會被徵收之美國關稅將不會對我們的業務經營及財務狀況構成重大不利影響。

物聯網產品的PCBA

於往績記錄期間我們銷售的物聯網產品PCBA中，物聯網模塊可應用於被列入二零一八年九月關稅清單及被徵收25%（將自二零一九年十月一日起升至30%）美國關稅的多類最終電子產品，例如智能照明裝置、空調、洗衣機、除濕機、空氣加熱器及傳感裝置；而其他主要類型的最終電子產品，例如電腦、平板電腦、藍牙耳機、指紋鎖、智能手錶、移動POS終端及智能揚聲器則不在二零一九年九月關稅清單或二零一九年十二月關稅清單之列。於往績記錄期間，我們銷售物聯網模塊內嵌PCBA的收入於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別約為人民幣245,000元、人民幣18.3百萬元、人民幣59.7百萬元及人民幣30.7百萬元。

樂鑫集團是往績記錄期間我們物聯網產品PCBA的最大客戶，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月各期間分別佔我們物聯網產品PCBA銷售收益的約1.6%、68.6%、53.1%及47.5%。由於樂鑫集團於二零一八財年從中國產生的收益佔比逾74%及從美國產生的收益佔比不足4%，因此樂鑫集團受外部經濟環境（例如貿易糾紛）不確定性影響的可能性較小。事實上，樂鑫集團於截至二零一九年六月三十日止六個月較截至二零一八年六月三十日止六個月錄得收益增長約46.7%及淨溢利增長約42.2%。經考慮下列因素，董事認為根據二零一八年九月關稅清單、二零一九年九月關稅清單及二零一九年十二月關稅清單，物聯網產品目前及將會被徵收之美國關稅將不會對我們的業務營運或財務狀況造成重大或不利影響：

- (i) 樂鑫集團（為往績記錄期間我們用於物聯網產品的PCBA的最大客戶）的絕大部分收益來自中國，及其來自美國的收益佔比不足4%。樂鑫集團受到上文所述貿易糾紛影響的可能性較小；
- (ii) 經中雲信安（為二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月我們物聯網產品PCBA的第二大客戶，分別佔我們物聯網產品PCBA銷售收益的約18.1%及23.0%）確認，於往績記錄期間其內嵌我們PCBA的產品概無出口至美國；

業 務

- (iii) 經廣東紫文星及深圳指芯(截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月我們向彼等作出的銷售金額分別為不足人民幣100元、人民幣2.9百萬元、人民幣7.7百萬元及人民幣4.5百萬元)確認，於往績記錄期間其內嵌我們PCBA的指紋鎖產品概無出口至美國；及
- (iv) 經音潤(截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月我們向其作出的銷售金額分別約為零、人民幣19,000元、人民幣4.3百萬元及人民幣1.5百萬元)確認，於往績記錄期間其內嵌我們PCBA的智能手錶產品概無出口至美國。

中國對從美國進口的材料徵收的關稅

誠如我們的董事及中國法律顧問確認，於往績記錄期間我們採購的原材料中，三極管是從美國進口的唯一原材料類型，受中國加徵關稅影響。由於其採購額於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別僅約為人民幣13,000元、人民幣25,000元、人民幣26,000元及人民幣8,000元，董事認為對從美國進口的原材料施加的額外中國關稅對本集團業務營運及財務表現的影響並不重大。