

業 務

概覽

我們為一間位於中國並專注於新興市場的ODM手機供應商。根據灼識諮詢報告，按二零一八年的單位出貨量計，我們於中國全國ODM手機供應商中排名第五，佔3.3%之市場份額。

我們主要從事按ODM基準研發、設計、製造及銷售手機及手機的印刷電路板組裝，市場涵蓋全球超過15個國家，並策略性地專注於印度及其他需求不斷上升且人口眾多的新興市場。我們的客戶包括印度、泰國、中國、亞洲其他國家及全球其他地區各類本土知名品牌的手機供應商、電訊營運商及貿易公司。下表載列我們於往績記錄期間根據貨運目的地按客戶地理位置劃分的收益明細：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		二零一九年首四個月	
	估收益總額		估收益總額		估收益總額		估收益總額	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
亞洲新興國家								
印度	1,041,746	48.0	1,519,280	52.6	1,751,915	59.3	210,566	28.3
泰國	663,621	30.6	409,545	14.2	62,796	2.1	—	—
巴基斯坦	111,823	5.1	201,342	7.0	188,752	6.4	37,423	5.0
孟加拉國	111,682	5.1	156,691	5.4	192,900	6.6	25,308	3.4
中國	110,520	5.1	309,727	10.7	388,606	13.2	289,259	38.9
越南	10,803	0.5	5,630	0.2	—	—	—	—
小計：	2,050,195	94.4	2,602,215	90.1	2,577,969	87.6	562,556	75.6
其他地區								
阿爾及利亞	—	—	3,604	0.1	210,280	7.1	156,309	21.0
迪拜	21,670	1.0	70,467	2.4	—	—	586	0.1
俄羅斯及烏克蘭	23,486	1.1	51,738	1.8	86,102	2.9	—	—
其他地區 (附註)	76,516	3.5	161,634	5.6	69,373	2.4	24,852	3.3
小計：	121,672	5.6	287,443	9.9	365,755	12.4	181,747	24.4
總計	2,171,867	100.0	2,889,658	100.0	2,943,724	100.0	744,303	100.0

附註：其他地區包括巴拿馬共和國、香港、日本、瑞典、西班牙、美國、南非、巴西及埃及。

本集團預見到新興市場對手機的潛在需求，於二零一零年始向印度提供功能型手機。此後，我們逐漸發展出強大的手機研發、設計、校驗及生產管理能力。為緊跟技術發展並預見到智能手機的日益普及，於二零一一年，我們的研發團隊成功設計並實現智能手機的印刷電路板組裝(手機的核心模組)，為我們自此擴大我們的客戶群，覆蓋具成熟的印度手機供應商奠定基礎。為提高客戶忠誠度並擴大我們的客戶群，我們不斷追求提供全方位服務，於二零一四年自配小規模的手機生產廠房，其後不斷擴張並於二零一五年九月搬遷至目前的深圳廠房。

業 務

於二零一五財年，我們大部分收益來自銷售手機的印刷電路板組裝。為迎合客戶喜好並在我們深圳廠房正常運轉的前提下，我們自二零一六年起將業務重心轉移至供應手機作為我們的終端產品，而自二零一七年起，我們設計及開發的大部分印刷電路板組裝大部分乃供作滿足完成手機訂單的內部需求。由於能夠穩定供應優質印刷電路板組裝乃為成功供應手機的關鍵，故我們藉助當地的鼓勵政策並於二零一八年設立瀘州廠房以為手機印刷電路板組裝生產貼片。於最後實際可行日期，我們的深圳廠房配備了十條手機裝配線，總建築面積達13,560平方米及二零一八財年的年產能達15.8百萬台手機，且我們的瀘州廠房為印刷電路板組裝配備了四條貼片線，總建築面積達19,871平方米及年產能達2.5百萬件智能手機用印刷電路板組裝。

於往績記錄期間，我們主要供應智能手機、功能型手機及手機印刷電路板組裝。作為一間經驗豐富的智能移動通訊設備設計及製造商，我們發展自身提供物聯網相關產品及其他雲服務的能力，並於二零一七財年開始產生收益。物聯網產品乃硬件及軟件產品相結合，可令人們遠程控制並監控設備。智能鎖的印刷電路板組裝或物聯網模組以及自動電表均為物聯網相關產品之一。下文為於往績記錄期間我們按產品類別明細劃分之收益。

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		二零一九年首四個月	
	收益	佔總收益的百分比	收益	佔總收益的百分比	收益	佔總收益的百分比	收益	佔總收益的百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
手機¹								
— 智能手機	584,722	26.9	1,559,760	54.0	2,073,294	70.4	556,264	74.7
— 功能型手機	758,899	34.9	676,009	23.4	584,482	19.9	135,463	18.2
小計：	1,343,621	61.8	2,235,769	77.4	2,657,776	90.3	691,727	92.9
印刷電路板組裝	748,658	34.5	428,654	14.8	148,895	5.1	4,886	0.7
物聯網相關產品	—	0.0	140,443	4.9	66,045	2.2	18,799	2.5
其他 ²	79,588	3.7	84,792	2.9	71,008	2.4	28,891	3.9
總計	2,171,867	100.0	2,889,658	100.0	2,943,724	100.0	744,303	100.0

附註：

- (1) 應客戶要求，若干手機產品以成包組件(即手機的半散件組裝，包括印刷電路板組裝、顯示模組、相機模組、音頻、傳感器等硬件組件)的形式交付，於進口至客戶所在國家後由彼等自行組裝及包裝，此乃由於彼等認為相關國家對進口製成品電子設備的徵稅高於電子組件。
- (2) 其他主要包括來自因售後服務而銷售移動設備元件及提供有關手機、印刷電路板組裝及雲相關產品的研發及技術服務。

業 務

競爭

鑒於科技進步迅速及客戶對更個性化的手機有更大預期，電信及消費電子產品行業競爭激烈。根據灼識諮詢報告，中國手機ODM市場相對集中，且由於市場參與者將極化發展，預期將呈更集中態勢。於二零一八年按出貨量計，前十名市場參與者佔中國手機ODM市場總市場份額之58.3%。本集團於二零一八年的市場份額為3.3%，於全國ODM手機供應商中排名第五。根據灼識諮詢報告，按二零一八年的出貨量計，前五名市場參與者(聞泰、華勤、龍旗、財富之舟及禾苗)佔全部市場份額之47.4%。

董事認為，手機行業的主要進入門檻包括達致規模經濟的能力、大額資本投資、僱用及挽留經驗豐富及合資格的僱員、維持客戶忠誠度、維持高水平的研發能力、建立穩固的供應鏈管理。董事認為，本集團從競爭對手中脫穎而出的主要競爭力體現在，我們能夠提供全方位一站式解決方案服務，且擅於垂直整合供應鏈以提升整體生產管理效率，以及具有強勁的研發及適應性設計的能力及經驗豐富的管理團隊可爭取到穩定且廣泛的客戶群。此外，由於我們並無銷售自有品牌手機，故我們可避免客戶所面對的情況，即於市場中與競爭對手直接競爭。我們的董事認為此乃審慎的策略，且近期並無計劃作出任何改變。

競爭優勢

前十名專注新興市場的中國ODM手機供應商之一

我們為一間專注新興市場中國ODM手機供應商。我們的手機由我們的客戶以其自有或獲授權品牌銷往包括中國在內超過十五個國家。根據灼識諮詢報告，按二零一八年的出貨量計，我們於中國全國ODM手機供應商中排名第五。

我們主要從事研發、設計、製造手機並銷售予國內及海外客戶(尤其是人口眾多且手機滲透率低的新興市場，如印度、巴基斯坦及孟加拉國)。自二零一零年起，我們開始向新興市場出口我們的產品。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，我們自新興市場所得的收益分別為人民幣2,050.2百萬元、人民幣2,602.2百萬元、人民幣2,578.0百萬元及人民幣562.6百萬元，分別佔我們於相關期間的收益總額的94.4%、90.1%、87.6%及75.6%。

業 務

根據灼識諮詢報告，全球手機出貨量由二零一四年的1,308.2百萬台增至二零一八年的1,427.1百萬台，複合年增長率為2.2%，由於5G的全球商業化，預期將於二零二三年增至1,659.4百萬台。中國的ODM手機出貨量由二零一四年的557.2百萬台增至二零一八年的608.5百萬台，複合年增長率為2.2%。中國是世界上最大的智能手機市場，於二零一八年佔全球智能手機市場出貨量的30.6%。亞洲新興國家(不包括中國)於全球智能手機出貨量中亦佔17.5%的重要份額。相較其他國家，亞洲新興國家(不包括中國)見證二零一四年至二零一八年以複合年增長率11.8%之智能手機出貨量之最快增長速度。

我們認為，我們策略性地專注新興市場已為我們打下堅實基礎並發展出成熟的客戶群，以抓住ODM手機預期於新興市場發展的進一步增長。我們認為，本集團較我們的主要競爭對手(亦為中國領先ODM手機出口商)具備更廣泛的全球影響力，我們計劃在未來持續擴大我們的地區覆蓋範圍。

持續擴大客戶群並與主要客戶保持穩定關係

根據灼識諮詢報告，亞洲新興國家(不包括中國)的人口由二零一四年的2,217.9百萬人增至二零一八年的2,334.7百萬人，並預期於二零二三年達到2,488.5百萬人，二零一八年至二零二三年的複合年增長率為1.3%。亞洲新興國家的總人口佔世界人口的近半數，而世界人口第二大國印度佔全球人口的將近五分之一。根據灼識諮詢報告，印度手機出貨量由二零一四年的210.7百萬台增至二零一八年的289.9百萬台，複合年增長率為8.3%，預期於二零二三年增加至410.2百萬台，複合年增長率為7.2%。

李先生(我們的創辦人之一)洞察印度的手機需求將會持續增長，因此我們於二零一零年與一間領頭當地手機供應商合作，以我們的功能型手機產品進軍印度市場。為緊跟技術發展並預見到智能手機的日益普及，於二零一一年，我們的研發團隊成功設計並實現智能手機的印刷電路板組裝(手機的核心模組)，為我們擴大客戶群以覆蓋更多具成熟規模的印度手機供應商打下基礎。我們分別自二零一一年及二零一二年起開始向印度當地知名手機供應商(包括Micromax及Lava)提供產品。自此，印度成為我們的主要市場。於往績記錄期間，我們於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月來自印度客戶的收益分別為人民幣1,041.8百萬元、人民幣1,519.3百萬元、人民幣1,744.9百萬元及人民幣210.6百萬元，佔我們於相關期間的收益總額的48.0%、52.6%、59.3%及28.3%。

業 務

依託由市場領先的本土品牌手機供應商組成的客戶群，我們成功將客戶數目由二零一四年的17名增加至二零一八年的約75名，並將地區客戶群擴大至全球超過15個國家，並成功與當地領先品牌手機供應商及電信公司以及以其自有或獲授權品牌銷售手機的貿易公司建立穩固的業務關係。品牌包括印度的「Lava」、「Micromax」以及「Intex」、阿爾及利亞的「Condor」及巴基斯坦的「QMobile」。截至二零一九年四月三十日，我們於往績記錄期間已與我們的五大客戶中的大多數維持五年的業務關係。

我們認為，我們於印度市場的業務網絡為我們維持市場份額並進一步滲透入這個巨大的市場奠定了基礎。我們亦認為，我們的業務佈局遍佈多個國家，令我們能夠在機會出現時進一步擴大我們在全球的市場份額。

根據質量管理系統提供一站式垂直集成原始設計製造服務

我們為垂直綜合手機供應商，提供涵蓋研發、產品設計及驗證、技術諮詢、採購零部件、生產及組裝、包裝、交貨及售後服務的一站式原始設計製造服務。我們進行市場調查以了解目標市場的需求及最新趨勢並向我們的客戶提出產品設計或客戶提供之初步設計規格的改進意見。就董事所深知，我們的客戶重視該等建議，這將使我們可培養客戶忠誠度。

印刷電路板組裝是手機的重要模塊及我們擁有研發及生產能力設計及開發印刷電路板組裝以支持我們手機的生產，從而優化我們的成本效益及整體生產效率。除我們於瀘州廠房的四條印刷電路板組裝的貼片線外，我們亦於深圳廠房擁有10條手機組裝生產線，二零一八財年的年產能為約15.8百萬台手機。

我們就原料部件、半成品及成品進行質量監控檢測。我們致力於執行高質量的質量監控措施並獲得有關生產及組裝手機及印刷電路板組裝的ISO9001質量管理系統認證及ISO14001環境管理系統認證。就我們的產品而言，我們已獲得中國CCC認證。作為我們增值服務之一部分，本集團亦根據當地規定協助我們的客戶取得國際產品質量及安全認證以促進我們的客戶於彼等之目標市場的銷售。

於交付產品後，我們繼續向客戶提供技術支援服務。我們相信，我們的一站式垂直手機原始設計製造服務為滿足客戶特定需求提供全方位的解決方案。

業 務

強大的研發能力及高度靈活的設計能力

強大的研發能力及高度靈活的設計能力是原始設計製造手機供應商的成功之一項關鍵因素。於二零一九年四月三十日，我們的研發團隊由超過280名員工組成，包括經驗豐富的電子、機械、軟件、驅動程式及測試工程師，由在移動通信設備研發方面擁有逾10年經驗的李紅星先生(我們的執行董事及產品研發部負責人)領導。

我們的研發團隊對設計及開發2G、3G及4G不同移動通信制式(包括GSM、CDMA、EVDO、WCDMA、LTE等)的功能型手機、智能手機及印刷電路板組裝方面經驗豐富，該等手機具有不同的工作頻段及可於通用手機操作系統(例如安卓)操作，以迎合不同地區客戶的需求。自二零一八年七月起，我們的研發團隊專注予研發5G頻率範圍所需的天線材料及設計，其為5G手機的核心研發步驟，其後於二零一九年八月開始研發5G手機印刷電路板組裝的射頻模塊。我們相信我們有能力滿足二零二零年5G手機需求。有關我們5G手機研發進展的計劃及時間框架詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途 — 實施計劃 — 附註3」。我們靈活的設計能力使我們能夠對客戶需求作出迅速反應。

我們的研發團隊亦於設計廣泛規格(即不同無線通信制式)的智能手機及印刷電路板組裝方面有悠久的經驗，此等智能手機使用不同供應商的芯片組，具有不同的設定，以及各種價格範圍的眾多其他模塊。此等靈活性及供應鏈能力使我們享有優勢，可以相若價格範圍推出適用於廣泛產品的設計，並出口至多個市場。

我們有能力提供手機生產的硬件、軟件及工業設計，並精於高速印刷電路板組裝的兼容性設計，以優化具特定功能的手機的不同硬件、軟件及部件的兼容能力，迎合多元化客戶群體的最新需求及偏好。我們的研發團隊致力提升手機性能及提高其規格(包括但不限於電池壽命、防水性能、像素質量及監控手機性能是否正常)、改善手機外觀及縮減手機尺寸及重量，以及開發人工智能及雙攝像頭。我們致力於快速的設計至交付周期，開發新型號一般需耗時約四至五個月。

除手機及相關印刷電路板組裝外，我們的研發團隊擁有良好的設計、開發及驗證多種物聯網相關產品的能力。物聯網的概念為每件物品與互聯網連接以交換信息並增加其內在價值。根據灼識諮詢報告，物聯網範圍較為廣泛。其可嵌入電子、軟件、傳感器、驅動器等。該連接可使人們記錄及共享先前手寫收集的數據並將物質世界的數字信息與計算機系

業 務

統綜合，藉以創造經濟利益並減少人力消耗。我們於二零一七年成功推出共享單車智能鎖印刷電路板組裝。我們相信我們在開發手機以外產品的能力有助於我們擴大產品供應及收益來源。

於往績記錄期間，我們已開發逾500個手機型號(包括手機的印刷電路板組裝型號)及10類型號的物聯網相關產品，用於滿足不同客戶的需要。作為擁有強大設計能力的ODM手機供應商，我們已設計及登記由我們研發團隊開發的逾35項專利及45款軟件。本集團所擁有的知識產權的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — 有關本公司業務的其他資料 — 2.知識產權」。

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，我們的研發成本分別為約人民幣78.8百萬元、人民幣102.8百萬元、人民幣105.4百萬元及人民幣25.7百萬元。我們相信我們在研發及設計能力的優勢可使我們吸引並迅速適應客戶需求，與我們現有客戶維持業務關係以及探索新的業務機遇。

經驗豐富、穩定及敬業的管理團隊

我們相信我們管理團隊的經驗對本集團至關重要，為我們業務的其後發展打下堅實基礎。我們由李先生及熊先生領導的核心管理團隊管理，李先生及熊先生為我們的共同創始人及執行董事，彼等分別於移動通信行業擁有逾20年及15年的經驗。憑藉李先生及熊先生的行業經驗，彼等於中下游行業參與者建立良好的業務網絡。李先生及熊先生連同我們的銷售團隊經常走訪現有及潛在客戶，以及時了解並回應地區消費者的需要及偏好。此外，如上文所述，執行董事李紅星先生監督研發團隊，彼於開發及設計手機方面擁有逾10年的經驗。

有關詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

業務策略

我們致力於透過維持本集團作為擁有雄厚的研發能力的頂尖手機供應商的地位實現增長，藉以透過以下策略進入新興市場並擴大我們的產品組合以多元化我們的收益來源。

新興市場的多元化

我們努力維持於印度的市場份額，擴大中國市場並拓寬地區覆蓋範圍以多元化其他新興市場。

業 務

根據灼識諮詢報告，(i)按地區劃分，中國智能手機出貨量位居榜首，於二零一八年佔全球智能手機出貨量的30.6%，其次為亞洲新興國家及北美，分別佔17.5%及13.5%；(ii)亞洲新興國家智能手機於二零一四年至二零一八年出貨量快速增長，複合年增長率為11.8%，預計於二零一八年至二零二三年維持快速增長趨勢，其複合年增長率為10.9%；及(iii)印度預計於截至二零二四年將成為世界人口最多的國家，及印度的手機出貨量預計於二零二三年將增加至410.2百萬台，複合年增長率為7.2%，而智能手機出貨量呈現驚人增長，由二零一四年的79.5百萬台增長至二零一八年的145.1百萬台，複合年增長率為16.2%，並將於二零二三年進一步增長至268.5百萬台，複合年增長率為13.1%。進一步發展的巨大潛力來自於人口基數大、智能手機普及率低的現況、中國手機品牌於亞洲新興市場就發展模式、渠道建設及廣告方面的高投資。

我們將利用我們於印度的有利地位提高我們於當地市場的滲透力。同時，為多元化我們的客戶基礎，我們計劃增加銷售及營銷力度以拓寬於其他新興市場國家的客戶基礎。我們計劃招聘15名銷售專員，專門進行各類銷售及營銷活動，包括進行市場研究及客戶調查、物色潛在客戶並與之開展合作、參加各類海外展覽及貿易展會並專注印度、中國及其他新興國家。儘管手機一般以市場滲透率不斷增加的大品牌進行銷售，許多品牌擁有者仍向OEM外包其設計及製造工序。根據灼識諮詢報告，更多的品牌所有者意識到，外包研發及製造業務可幫助減少其成本，提高產能及提升效率，因此，按出貨量計，中國OEM製造的手機預期可維持相對高的全球手機市場份額。董事認為其有助於對中國OEM的持續需求。

為探索與中國知名手機品牌所有者的潛在業務機會，我們計劃招聘額外銷售專員專門從事與彼等建立業務關係，所採取的多種途徑包括(i)透過電子郵件、電話或面對面會議與潛在客戶的採購人員溝通，了解彼等需求；(ii)與我們研發團隊討論客戶需求；及(iii)向潛在客戶展示我們的新模型或設計並收集反饋。詳情請見本文件「未來計劃及[編纂]用途 — [編纂]用途」。鑒於中國手機市場上大型參與者逐漸增加，我們將參加或出席各類世界電訊展覽會，如消費類電子產品展覽會(CES)及移動世界大會，向亦參加展會的頂級手機品牌商尋求業務機會。我們亦積極出席中國主要手機品牌商及電訊運營商召開的新聞發佈會及商務論壇。

業 務

於二零一八年，我們進入北非市場並與當地品牌電子產品供應建立合作關係及自該客戶錄得收益人民幣178.1百萬元。於二零一九年首四個月，北美市場產生的收益佔總收益的比例由二零一八財年的7.1%增至21.0%。我們於擴大物聯網相關產品供應時，亦將多樣化我們的客戶基礎，以納入中國的電訊營運商。

我們相信，我們與其他國家的頂尖當地手機供應商及電訊營運商建立長期關係，將使本集團在多個市場把握潛在增長中處於最有利的地位。

進一步加強我們的研發能力以豐富產品供應

我們的產品在質量及功能上均深受客戶歡迎，這主要歸功於研發團隊優化及集成產品所使用的硬件及軟件的能力。我們亦致力於以具競爭力的價格提供功能全面、技術最先進的產品。

為增強我們的產品提供能力及豐富具有價格競爭力的產品供應，我們計劃於(i)手機相關產品及(ii)物聯網相關產品增加研發資源。

根據灼識諮詢報告，全球智能手機銷售價值由二零一四年的3,802億美元增加至二零一八年的4,733億美元，複合年增長率為5.6%，佔全球手機銷售價值的96.9%，並預期將於二零二三年達致5,629億美元前保持複合年增長率3.5%的增長速度。此外，根據灼識諮詢報告，(i)估計使用4G網絡的手機佔全球手機裝機的最大比例55.9%，而使用3G及2G的手機於二零二三年分別佔22.8%及17.6%；及(ii)預計於二零一九年在若干國家手機可使用5G網絡並將迅速普及，於二零二三年將達到手機裝機總量的3.8%。預計5G將於二零一九年年底在日本及韓國推出，中國及大部分西方國家將於二零二零年推出，如印度等其他亞洲國家將於二零二二年推出。我們計劃增加研發資源，不僅是在現有技術及標準的基礎上，開發更多具有不同市場特徵的型號，而且，我們亦將資源用於研發5G手機以確保我們能夠適應市場變化。

此外，物聯網的應用於中國及世界範圍內已是普遍現象，在不同的消費性電子產品(如智能家居、健身追蹤器、恆溫器、攝像機)、公用事業設備(如智能水／電錶、智能路燈、智能消防栓)、汽車(如製造過程追蹤及連接車輛至互聯網的服務部件)。根據灼識諮詢報告，物聯網相關產品的市場需求將受到以下因素驅動：(i)政府政策支持(就中國市場而言)，包括《關於進一步擴大和升級資訊消費持續釋放內需潛力的指導意見》、《中華人民共和國經濟和社會發展第十三個五年規劃綱要》、《智慧製造試點示範二零一六年專項行動實施方案》、《中國製造二零二五年》、《外商投資產業指導目錄(二零一五年修訂版)》；(ii)中國電訊運營商及

業 務

電子公司投資物聯網行業，如中國聯通投資約人民幣295億元於NB-IoT/eMTC相關領域及華為宣佈於二零一九年計劃投資6百萬美元研發物聯網相關領域；(iii)消費性電子產品需求增加；(iv)物聯網於智能城市發展中的重要角色(被視為促進工業化、信息化及城市化的一項關鍵策略)；及(v)車聯網(在企業、組織、基礎建設、人員及事務間共享數字信息的網絡互連汽車)的高需求的驅動。預計於二零二三年351億件物聯網設備可相互連接，由二零一八年至二零二三年的複合年增長率為30.4%，不包括消費性通訊設備，如智能手機及芯片。

在開發移動通信設備能力方面，我們於二零一七年為一間中國共享單車公司開發及提供智能鎖印刷電路板組裝產品，其於二零一七財年貢獻收益人民幣124.5百萬元。智能鎖是NB-IoT產品的一個例子。NB-IoT是一種低功耗廣域網無線電技術標準，可實現各種新的物聯網設備及服務。NB-IoT顯著改善設備的功耗、系統連接容量及覆蓋範圍。NB-IoT的主要應用場景包括智能城市(智能水／電／煤氣表、智能路燈、智能消防栓、行車記錄儀等)，智能家居(智能鎖、智能空調、智能冰箱、人／寵物跟蹤器等)，智能零售(POS機、數字廣告牌、自動售貨機、電子監視器等)，工業用設備(氣體檢測儀、生產實時數據採集器、監控監視器等)。根據灼識諮詢報告，根據中國政府頒佈的政策及法規及電信運營商和電子公司對NB-IoT技術投資的大量資金，預計NB-IoT連接設備數量於二零二三年將達23億個，相當於二零一八年至二零二三年的複合年增長率為78.1%。我們將繼續研發物聯網相關產品以豐富我們的產品供應及增加我們的收益來源。我們計劃專注於發展各類我們任何符合市場需求的NB-IoT產品。該等產品包括可由老人、兒童及寵物攜帶並實時報告位置的跟蹤器系列，可應用於倉庫及各種工業用設備的感應器系列，可安裝於汽車以記錄行駛路線及速度並提升駕駛安全性的車載終端系列。我們亦將開發其他可連接至4G網絡的IoT產品，例如智能學習機系列及智能支付及廣告終端系列。於二零一九年三月，我們成功與螞蟻金服(海南)數字技術有限公司(「螞蟻金服」)訂立框架銷售協議，內容有關產品檢驗及提供具人臉識別功能的阿里銷售終端(POS)設備。螞蟻金服為浙江螞蟻小微金融服務集團股份有限公司(前稱浙江阿里巴巴電子商務有限公司，其運營一個全球移動在線支付平台支付寶)之附屬公司。自二零一九年五月至二零一九年七月，我們為螞蟻金服提供物聯網產品產生收益人民幣40.3百萬元。

業 務

我們計劃透過以下措施增強我們的研發能力：

- 透過僱傭或(倘出現適當的機會)或透過收購具有經驗豐富工程師的獨立軟件或硬件設計公司擴大我們的研發團隊，幫助我們提升我們於(i)軟件及硬件優化(即改進顯示屏、移動音頻及相機模塊(其已成為智能手機用戶在挑選手機時的重要功能)的性能)；(ii)設計及開發5G手機模塊；及(iii)物聯網相關產品研發及驗證的能力；及
- 收購其他檢測原材料及手機質量的檢測機器，包括檢測手機的芯片、顯示屏模塊、屏幕、連通性及耐用性的測試設備以促進質量檢測程序的效率及成本效益，同時減少使用外部測試實驗室的需求及成本。

我們的董事相信，未來增長將主要受5G移動設備的日後發展及物聯網相關產品的潛在需求增長所驅動。因此，我們將動用部分[編纂]淨額用於購買機器提升5G手機及物聯網相關產品的研發能力及增聘研發人員。詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

提高我們的產能

根據灼識諮詢報告，大部分印刷電路板組裝製造商為ODM/OEM，及彼等所生產的印刷電路板組裝主要用於彼等自有廠房，作為其成品的組件。此外，根據灼識諮詢報告，中國為世界最大印刷電路板組裝製造國家，在二零一八年市場規模達511億美元，佔二零一八年市場份額的48.9%。中國印刷電路板組裝的市場規模由二零一四年的459億美元增加至二零一八年的511億美元，複合年增長率為2.7%。預計於二零二三年將達至609億美元，而二零一八年至二零二三年的複合年增長率為3.6%，佔全球市場的50.4%。

過去我們外包所有智能手機印刷電路板組裝的組裝工程，而印刷電路板組裝為我們的主要產品之一及手機的重要模塊。為提高成本及生產效率，我們建立了配備四條貼片生產線的瀘州廠房並於二零一八年四月投入生產，其年化產能達2.5百萬件印刷電路板組裝。由於成本效率，我們一般生產智能手機而非功能型手機所用的印刷電路板組裝。於二零一八財年，我們所消耗的智能手機印刷電路板組裝的總數量為8.6百萬件，包括作為獨立產品售予我們並嵌入智能手機的印刷電路板組裝。根據我們現有的年化產能，我們或須向電子設備服務提供商外包大部分職能手機印刷電路板組裝的拼裝工作。因此，我們計劃將部分[編纂]用於增添[兩]條貼片生產線，以支持我們瀘州廠房的印刷電路板組裝供應，從而達到印刷電路板組裝的年化產能3.8百萬件的目標。我們預計將能夠更好地控制我們產品質量，以及更有效及更具成本效益地管理我們的生產營運。

業 務

升級我們的ERP系統以進一步提升我們的管理標準

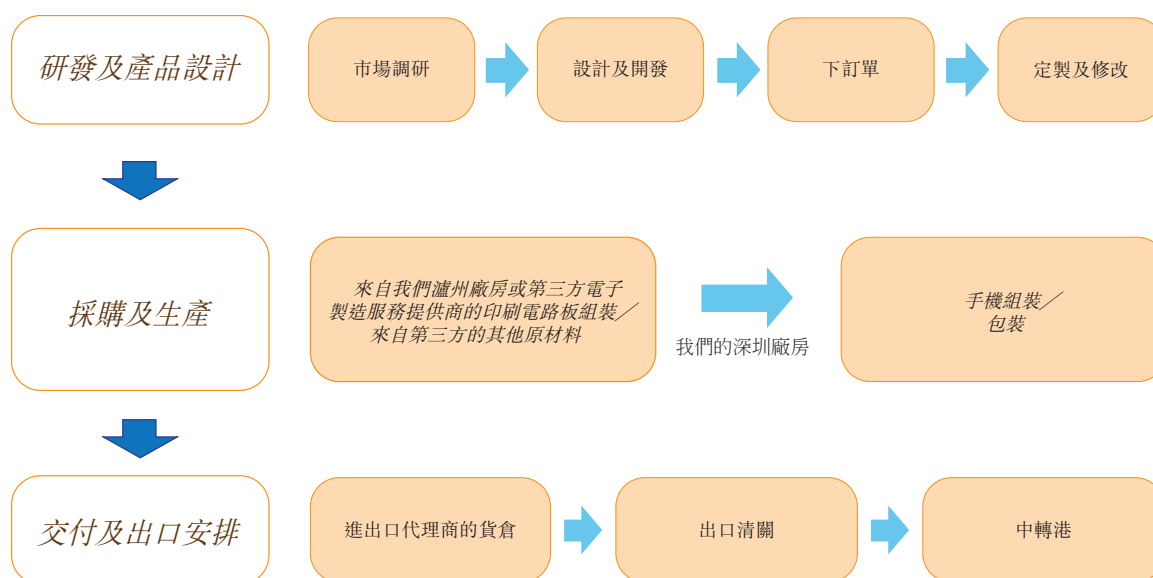
我們從多個方面進行質量管理，包括產品開發、採購管理、生產管理及財務管理。

為保持及進一步提升我們的能力及整體管理的效率，我們計劃將部分[編纂][編纂]用於升級我們電腦硬件、設計軟件及ERP系統，從而連接並支持產品設計、成本預算、採購、生產計劃、存貨管控、質量檢控及財務報告功能。

由於我們的業務在擴大，我們認為加強整體管理可(i)提高生產及成本效率以及客戶整體的滿意程度及(ii)促進管理團隊制定策略性計劃、及時應對市場變動及有效監督業務執行進程，使我們在其他競爭者中脫穎而出。

我們的業務模式

下列圖表列示我們當前的業務模式：



研發及產品設計

我們首先進行市場調察，了解客戶需求並研發出最新的移動通訊技術。倘出現任何新軟件平台、移動電信制式(如4G、5G)的突破性發展或移動芯片組的升級，我們的研發團隊將致力於進行軟件及硬件集成，以優化手機硬件及軟件的性能。我們亦致力於進行設計產品外觀。

業 務

我們有能力提供廣泛系列具備不同規格及功能的手機。我們制定並不時更新產品藍圖，列載我們所提供的產品，以作為我們新推出產品的預覽。就現有客戶而言，我們透過電郵定期推介我們的新型號及／或新獲取的能力。我們的銷售團隊將會與客戶進行面談，推介我們的新型號。我們亦參加不同國際展覽會（如CES（國際消費類電子產品展覽會）及世界移動通信大會），以向潛在新客戶推廣產品。客戶可下單採購現有設計或要求根據原設計作出改進或新型號的設計。

在我們銷售人員傳達有關客戶要求的信息予研發團隊後，我們的研發團隊隨後將諮詢我們的採購及生產管理團隊，採購及外包監控團隊將會查核原材料的備用狀況、成本以及我們的產能，以評估我們是否可準時交付產品。我們按成本、市場競爭者的報價及客戶策略等一系列因素進行報價。就我們過往生產的型號而言，我們將編製物料清單以供參考，並計及原材料的市價。就將予開發的型號而言，我們評估將會使用的原材料，並計及原材料的市價。我們亦考慮外包成本及設計的複雜程度以及定價的預期利潤率。銷售發票或採購訂單隨後發出。

銷售團隊負責制定立項書，載有客戶所要求的手機規格，即工作頻段、硬件平台、移動芯片組、內存、外觀、移動電信制式、顯示屏模組、攝像頭模組、電池、將使用的品牌名稱、預期訂單量及包裝要求。立項書將由研發團隊、產品經理、銷售經理及總經理審閱及批准。於整個內部批核過程中，我們的銷售團隊將定期與客戶聯繫，確保產品符合客戶的要求。

我們的研發團隊乃按客戶所要求的規格致力於產品的硬件及軟件設計及工程。我們於產品設計、定製及修改的整個過程中與客戶保持聯繫並取得其反饋意見。我們將安排交付原型機予客戶，以供其進行測驗及確認，或提供反饋意見。倘客戶要求及指定若干產品規格確認書，我們將發送該等原型機至發出相關認證的認可獨立第三方實驗室或機構。

我們亦設計包裝，並編製產品的使用手冊以供客戶審批。

業 務

採購及生產

我們負責採購必需的原材料，包括印刷電路板組裝、移動芯片組、顯示屏模組、攝像頭模組等。我們通常在客戶向我們確定下單後方進行採購原材料。我們可能會根據銷售及營銷部門編製的銷售預測就交貨時間較長或經常出現短缺的原材料提早下單。

於客戶批准手機的原型機後，我們將會安排原材料供後續生產之用。自我們我們所耗用的印刷電路板組裝，並運往至深圳廠房進行手機組裝，同時我們亦將部分印刷電路板組裝及手機組裝工作外包予電子製造服務提供商。

我們將會對原材料、半成品及成品進行質量檢控。我們在瀘州廠房及深圳廠房及電子製造服務提供商工廠均有派遣技術員工駐守，現場監督生產及提供技術指導。我們亦有派遣質量監控員工現場監督電子製造服務提供商所進行的印刷電路板組裝及手機組裝流程以及質量監控程序。我們的客戶或會在交付前派遣彼等認可人員以對成品的進行質量檢查。

交付及出口安排

於組裝及包裝後，成品將運送至第三方海關清關代理商協定的指定地點，有關代理商乃我們委聘進行出口清關並將產品交付客戶。銷售於交付產品時予以確認。

售後服務

銷售按賣斷基準作出。僅當產品有嚴重質量問題時方可退貨。

我們或向若干主要客戶提供最多一至兩年的產品保修，惟視乎與客戶的磋商而定。於多數情況下，我們的客戶向彼等客戶另提供售後服務，而有關保修時間亦各不相同。我們亦對客戶的售後團隊提供技術支援服務。

涉及全新設計的訂單由銷售發票或訂單日期至交付日期所需的交貨時間約為四至五個月。涉及根據現有型號修改設計的訂單由銷售發票或訂單日期至交付日期所需的交貨時間約為兩個月。

業 務

我們的產品

於往績記錄期間，我們主要向客戶提供：(i)配備完整操作系統、處理器、大型存儲空間、前置及後置攝像頭以及第三方應用程序的智能手機；(ii)除基本多媒體及互聯網功能外，亦提供語音通話及文字信息功能的功能型手機；(iii)作為獨立產品銷售用於手機的印刷電路板組裝；及(iv)物聯網相關產品，包括用於智能鎖及自動化電錶讀錶器的印刷電路板組裝或物聯網模組。

以下為我們於往績記錄期間按產品類型劃分的收益明細：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		二零一九年首四個月	
	收益 人民幣千元	佔總收益的 百分比 %	收益 人民幣千元	佔總收益的 百分比 %	收益 人民幣千元	佔總收益的 百分比 %	收益 人民幣千元	佔總收益的 百分比 %
手機¹								
— 智能手機	584,722	26.9	1,559,760	54.0	2,073,294	70.4	556,264	74.7
— 功能型手機	758,899	34.9	676,009	23.4	584,482	19.9	135,463	18.2
小計：	1,343,621	61.8	2,235,769	77.4	2,657,776	90.3	691,727	92.9
印刷電路板組裝	748,658	34.5	428,654	14.8	148,895	5.1	4,886	0.7
物聯網相關產品	—	—	140,443	4.9	66,045	2.2	18,799	2.5
其他 ²	79,588	3.7	84,792	2.9	71,008	2.4	28,891	3.9
總計	2,171,867	100.0	2,889,658	100.0	2,943,724	100.0	744,303	100.0

附註：

- (1) 應客戶要求，若干手機產品以成包組件(即手機的半散件組裝，包括印刷電路板組裝、顯示模組、相機模組等硬件組件)的形式交付，於進口至客戶所在國家後由彼等自行組裝及包裝，此乃由於彼等認為相關國家對進口製成品電子設備的徵稅高於電子組件。
- (2) 其他主要包括來自因售後服務而銷售移動設備元件及提供有關手機、印刷電路板組裝及雲相關產品的研發及技術服務。

業 務

以下為我們產品的簡介：

產品

說明

智能手機



- 智能手機指擁有完整的操作系統、強大的處理器、大型存儲空間、前置及後置攝像頭及可自主選擇安裝第三方應用程序以進一步擴展功能的手機。智能手機的綜合功能涵蓋衛星導航、網頁瀏覽、移動支付、娛樂等。用戶可同時運行多個任務、複製粘貼、以及透過按壓屏幕或虛擬鍵盤實現人機交互。

功能型手機



- 功能型手機除提供語音通話及文字信息功能外，一般亦具備基本的多媒體及互聯網功能。該等手機的價格更親民、耐用、簡單易用，適合老年人及學歷不高者。該等手機更適合在若干環境及場合下使用，包括供電缺乏、天氣條件極端及信息安全水平要求高等環境及場合。

業 務

用於手機的印刷電路板組裝



- 印刷電路板(PCB)為電子產品的核心組件。印刷電路板組裝(PCBA)是焊接電子組件到印刷電路板的過程。根據灼識諮詢報告，印刷電路板組裝可作為獨立產品售予下游用戶，以供通訊、電腦及消費型電子產品等各行業繼續生產各種電子產品。

物聯網相關產品



- 物聯網，其基礎原理為每件物體均可與網絡連接，以交換資訊及增加其固有價值，內置電子、軟件、傳感器、驅動器等。根據灼識諮詢報告，物聯網相關產品包括智能家用電器、智能水電表、汽車定位儀、工業應用等。

智能手機及功能型手機

我們於二零一零年開始作為原始設計製造商提供功能型手機，並向我們的供應商採購印刷電路板組裝。為跟上科技發展的步伐及迎接智能手機日益普及的時代，我們的研發團隊於二零一一年成功設計及實現智能手機的印刷電路板組裝，且於二零一二年推出我們首台原始設計製造的智能手機。

於二零一六年前，我們的大部分收益來自銷售印刷電路板組裝。為滿足客戶的喜好及隨著深圳廠房的逐步平穩營運，我們於二零一六年將重心轉移至將手機作為我們的終端產品，而自二零一七年起我們設計及開發的大部分印刷電路板組裝乃為滿足完成手機訂單的內部需求予以供應。於往績記錄期間，截至二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年各年以及二零一九年首四個月我們的手機銷售收益分別為人民幣1,343.6百萬元、人民幣2,235.8百萬元、人民幣2,657.8百萬元及人民幣691.7百萬元，相當於同期我們的總收益61.8%、77.4%、90.3%及92.9%。

業 務

目前，功能型手機普遍被認為是低端手機，而智能手機則普遍被認為是中端或高端手機。於往績記錄期間，我們的功能型手機的平均售價介乎每台人民幣39元至每台人民幣91元之間，而智能手機於同期的平均售價則介乎每台人民幣210元至每台人民幣321元之間。截至二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，我們的智能手機銷售收益分別佔我們的總收益26.9%、54.0%、70.4%及74.7%，各相關期間的銷量分別為2.8百萬台、6.0百萬台、7.1百萬台及1.7百萬台。

客戶可能要求智能手機及功能型手機(i)以完整可銷售成品形式交付或(ii)以組件包形式(包括硬件組件，如印刷電路板組裝、顯示模塊、攝像機模塊等(有時亦稱為「半散裝組件」(SKD))交付予位於印度、巴基斯坦及印尼等某些進口電子設備成品稅收高於進口部件稅收的國家的客戶。我們的客戶將負責把貨品進口至彼等國家並在其國家將產品組裝及包裝。

我們設計並供應廣泛技術規格的手機，以滿足全球各地客戶的需要。我們提供採用GSM、WCDMA及LTE等不同移動通信制式並適用於不同國家及地區的不同工作頻段的手機。包括2G(第二代移動通信制式)、3G(容許手機、電腦及其他可攜式電子設備以國際電信聯盟定義的無線方式接達互聯網的第三代移動通信制式)及4G(容許以較高速度無線接達互聯網並有取代3G趨勢的第四代移動通信制式)。

以下為於往績記錄期間按移動通信制式劃分的手機收益、銷量及平均售價明細分析：

	二零一六財年				二零一七財年				二零一八財年				二零一九年首四個月			
	估總收益的		銷量 千台	平均售價 人民幣元	估總收益的		銷量 千台	平均售價 人民幣元	估總收益的		銷量 千台	平均售價 人民幣元	估總收益的		銷量 千台	平均售價 人民幣元
收益 人民幣千元	百分比	收益 人民幣千元			百分比	收益 人民幣千元			百分比	收益 人民幣千元			百分比	收益 人民幣千元		
2G	279,314	20.8	4,412	63	520,935	23.3	9,392	55	562,294	21.2	12,772	44	135,463	19.6	3,451	39
3G	975,194	72.6	6,390	153	970,716	43.4	5,062	192	726,042	27.3	3,403	213	127,754	18.5	586	218
4G	89,113	6.6	358	249	744,118	33.3	2,237	333	1,369,440	51.5	3,936	348	428,510	61.9	1,147	374

附註：3G及4G智能手機和2G、3G及4G功能手機之銷售均包括全組裝手機及組件包銷售。

業 務

幾乎所有的2G手機均為功能手機，而3G和4G手機為智能手機。於往績記錄期間，2G手機的平均售價呈下降趨勢，主要是由於終端客戶逐漸將功能手機替換為智能手機。從二零一六財年到二零一七財年，3G和4G手機的平均售價上升主要是由於3G和4G網絡覆蓋範圍的擴大使得智能手機的需求大幅增長。從二零一七財年到二零一九年首四個月，3G和4G手機的平均售價增加主要是由於記憶體存儲和先進中央處理器的增加，導致原材料成本更高，並因此推高平均售價。我們功能型手機的平均售價在二零一八財年及二零一九年首四個月略低於行業平均出廠價，據董事所知及所悉，這主要是因為我們供應的功能手機的技術規格不太先進。我們的3G和4G手機的平均售價在二零一八財年及二零一九年首四個月處於行業平均出廠價的範圍內。

4G手機銷售於二零一八財年大幅增長主要受以下客戶之4G智能手機訂單帶動(i) 印度的兩名新客戶，其參與當地政府發起的向印度切蒂斯格爾邦(Chhattisgarh State) 市民發放免費手機計劃；及(ii) Condor，其為二零一八財年的一名新客戶及第五大客戶，主要於阿爾及利亞以自有品牌「Condor」製造買賣各類電子產品。

印刷電路板組裝

於二零一一年，我們首次成功設計及開發智能手機的原始設計製造印刷電路板組裝並自此開始向新興市場出口我們的智能手機印刷電路板組裝以滿足新興市場對智能手機日益增長的需求。我們根據客戶提供的規格及客戶希望其手機擁有的各種功能設計及開發印刷電路板組裝。我們的印刷電路板組裝亦作為獨立產品售予我們的客戶以供彼等繼續生產智能手機或嵌入我們自裝的智能手機並作為整體售予客戶。

印刷電路板組裝於往績記錄期間的平均售價介乎每件人民幣101元至人民幣109元。由於我們產品的重心於往績記錄期間自印刷電路板組裝轉移至裝配完好的智能手機，截至二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月各期間印刷電路板組裝收益分別為人民幣748.7百萬元、人民幣428.7百萬元、人民幣148.9百萬元及人民幣4.9百萬元，相當於同期我們總收益的34.5%、14.8%、5.1%及0.7%，而相應期間的相關銷量為7.0百萬元、4.1百萬元、1.5百萬元及45,000件。

業 務

物聯網相關產品

根據灼識諮詢報告，估計351億台物聯網設備將於二零二三年前進行連接，反映自二零一八年至二零二三年之複合年增長率為30.4%，不包括消費者通訊設備如智能手機及平板電腦。市場銷量主要來自三個下游產業：公用事業、汽車及消費電子產品。預測到物聯網市場具市場增長潛力，我們亦投入資源專注研發物聯網相關產品且於二零一七年推出我們的首批物聯網相關產品。憑藉我們強大的研發能力及我們於設計印刷電路板組裝的經驗，自二零一七年起，我們已開發超過10項物聯網相關產品模型，包括智能鎖及自動電錶讀錶器的印刷電路板組裝或物聯網模組，及智能自拍桿。

銷售及我們的客戶

於二零一九年四月三十日，我們的銷售及營銷團隊由逾40名銷售人員組成，團隊由熊先生領導。我們的銷售及營銷團隊負責制定本集團整體銷售策略、與我們的客戶磋商及落實銷售條款及開拓新客戶。

銷售

我們主要從事研發、設計、生產及於海外及國外市場銷售手機及手機的印刷電路板組裝。我們的銷售產品主要冠以客戶的品牌或客戶授權的品牌。根據灼識諮詢報告，按二零一八年的出貨量計，我們於中國全國ODM手機供應商中排名第五，佔3.3%之市場份額。

我們自二零一零年開始向海外市場(主要為發展中國家)供應我們的手機。據董事所知及所信，具備先進功能的手機於新興市場的市場滲透率一直低於發達國家，例如北美洲及西歐。

李先生(我們的創辦人之一)早悉先機，洞察新興市場對手機的需求將會增長，因此我們已開始著手與南亞及東南亞的成熟客戶建立及維持良好之商業關係。

通過另一位創始人熊先生的網絡，彼在向海外市場銷售手機方面積累了豐富的經驗，我們有機會在二零一零年為印度當時的頂級本地手機供應商提供服務，這為促進與印度及其後於新興亞洲的頂級品牌手機供應商的合作建立了良好的形象。

我們乃最早出口具備先進功能的功能型手機至該等地區的出口商之一，並與當地品牌手機供應商、電信運營商建立長期關係。隨著智能手機日漸受市場歡迎，我們因預先與該等客戶建立關係而受惠，並於往績記錄期間成功提振裝配完好的智能手機於該等國家的銷量。

業 務

我們的收益由截至二零一六財年的約人民幣2,171.9百萬元增加至二零一八財年的人民幣2,943.7百萬元，複合年增長率為16.4%。

地區分析

下表列載於往績記錄期間按貨運目的地劃分的收益明細分析：

	二零一六財年		二零一七財年		二零一八財年		二零一九年首四個月	
	收益 人民幣千元	估總收益的 百分比 %	收益 人民幣千元	估總收益的 百分比 %	收益 人民幣千元	估總收益的 百分比 %	收益 人民幣千元	估總收益的 百分比 %
亞洲新興國家								
印度	1,041,746	48.0	1,519,280	52.6	1,744,915	59.3	210,566	28.3
泰國	663,621	30.6	409,545	14.2	62,796	2.1	—	—
巴基斯坦	111,823	5.1	201,342	7.0	188,752	6.4	37,423	5.0
孟加拉國	111,682	5.1	156,691	5.4	192,900	6.6	25,308	3.4
中國	110,520	5.1	309,727	10.7	388,606	13.2	289,259	38.9
其他亞洲新興國家	10,803	0.5	5,630	0.2	—	—	—	—
小計：	2,050,195	94.4	2,602,215	90.1	2,577,969	87.6	562,556	75.6
其他地區								
阿爾及利亞	—	—	3,604	0.1	210,280	7.1	156,309	21.0
迪拜	21,670	1.0	70,467	2.4	—	—	586	0.1
俄羅斯	23,486	1.1	51,738	1.8	86,102	2.9	—	—
其他地區(附註)	76,516	3.5	161,634	5.6	69,373	2.4	24,852	3.3
小計：	121,672	5.6	287,443	9.9	365,755	12.4	181,747	24.4
總計	2,171,867	100.0	2,889,658	100.0	2,943,724	100.0	744,303	100.0

附註： 其他地區主要包括巴拿馬共和國、香港、日本、瑞典、西班牙、美國、南非、巴西及埃及。

我們的客戶

我們的客戶包括南亞、東南亞、中國及亞洲其他地區、歐洲、北美洲、南美洲、南非及北非多家頂尖的本土品牌手機供應商，電信營運商及貿易公司。

業 務

五大客戶

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，最大客戶應佔收益分別為人民幣654.1百萬元、人民幣771.3百萬元、人民幣714.2百萬元及人民幣174.8百萬元，分別佔相應期間我們的總收益30.1%、26.7%、24.3%及23.5%。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，五大客戶應佔收益分別為人民幣1,795.9百萬元、人民幣2,240.6百萬元、人民幣1,847.7百萬元及人民幣540.4百萬元，分別佔相應期間我們的總收益82.7%、77.5%、62.8%及72.6%。

下表載列於往績記錄期間五大客戶的資料：

二零一六財年

客戶	附註	向客戶售出的產品	客戶的 地理位置	銷售 所得收益 人民幣千元	佔總收益 百分比 %	信貸期	業務關係 開始年份
Vivatel	(1)	手機(3G、4G)及印刷 電路板組裝	香港	654,134	30.1	90天	二零一四年
Lava集團	(2)	手機(2G、3G、4G) 及印刷電路板組裝	印度/迪拜	622,513	28.7	60天	二零一二年
Micromax Group	(3)	手機(2G、3G)及印刷 電路板組裝	印度	279,308	12.9	60或90天	二零一一年
Intex	(4)	手機(3G)及印刷電路 板組裝	印度	128,083	5.9	60天	二零一一年
Digicom QMobile	(5)	手機(2G、3G)及印刷 電路板組裝	巴基斯坦	111,823	5.1	即期信用證 或60天	二零一二年
總計：				<u>1,795,861</u>	<u>82.7</u>		

二零一七財年

客戶	附註	向客戶售出的產品	客戶的 地理位置	銷售 所得收益 人民幣千元	佔總收益 百分比 %	信貸期	業務關係 開始年份
Micromax Group	(3)	手機(2G、3G、4G) 及印刷電路板組裝	印度/迪拜	771,271	26.7	60或90天	二零一一年
Lava集團	(2)	手機(2G、3G、4G) 及印刷電路板組裝	印度	705,752	24.4	60天	二零一二年
Vivatel	(1)	手機(3G、4G)及印刷 電路板組裝	香港	405,505	14.0	90天	二零一四年
Digicom QMobile	(5)	手機(2G、3G)	巴基斯坦	201,342	7.0	即期信用證	二零一二年
Edison Group	(6)	手機(2G、3G)及印刷 電路板組裝	孟加拉國	156,691	5.4	即期信用證	二零一三年
總計：				<u>2,240,561</u>	<u>77.5</u>		

業 務

二零一八財年

客戶	附註	向客戶售出的產品	客戶的 地理位置	銷售 所得收益 人民幣千元	佔總收益 百分比 %	信貸期	業務關係 開始年份
Micromax Group	(3)	手機(3G、4G)	印度／迪拜	714,202	24.3	60或90天	二零一一年
Lava集團	(2)	手機(2G、4G)	印度	393,867	13.4	60天	二零一二年
客戶R	(7)	手機(3G、4G)	印度	342,355	11.6	90天	二零一八年
客戶F	(8)	手機(4G)	印度	219,236	7.5	120天	二零一八年
Condor	(9)	手機(4G)	阿爾及利亞	178,074	6.0	即期信用證	二零一八年
總計：				1,847,734	62.8		

二零一九年首四個月

客戶	附註	向客戶售出的產品	客戶的 地理位置	銷售 所得收益 人民幣千元	佔總收益 百分比	信貸期	業務關係 開始年份
研祥	(10)	手機(3G、4G)	中國	174,830	23.5	60天	二零一四年
Condor	(9)	手機(4G)	阿爾及利亞	142,155	19.1	即期信用證	二零一八年
Lava集團	(2)	手機(2G、4G)	印度	129,851	17.4	90天信用證	二零一二年
客戶T	(11)	手機(4G)	中國	49,823	6.7	20%預付款項及 80%為60天	二零一九年
Micromax Group	(3)	手機(4G)	印度／迪拜	43,731	5.9	90天	二零一一年
總計：				540,390	72.6		

附註：

- (1) Vivatel Company Limited (「Vivatel」)，為一間於香港註冊成立之私人公司(其已繳足資本為1.48百萬港元)，主要從事向全球各類電子產品供應商及電信運營商(包括於泰國證券交易所上市的一間主要電信運營商)提供全套移動電子解決方案，包括製造、營銷及軟件開發。
- (2) Lava集團指一間於印度註冊成立的公眾有限公司Lava International Limited(於截至二零一七年三月三十一日止年度錄得收益366億印度盧比(相當於人民幣36億元))及一間於埃及註冊成立的公司Lava Technologies(於印度、埃及及其他多個國家以自有品牌「LAVA」提供其手機的知名手機供應商)。根據灼識諮詢報告，按功能型手機銷量計，其於二零一八年為印度的第六大功能型手機品牌並佔3.0%的市場份額。

業 務

- (3) Micromax Group指兩間印度公司Micromax Informatics Limited及Bhagwati Products Limited (該兩間公司截至二零一八年十二月三十一日止年度的總收益為651億印度盧比(相當於人民幣63億元))，以及一間迪拜公司Micromax Informatics FZE，由同一名股東最終控制及於印度以同一品牌「Micromax」供應手機。根據灼識諮詢報告，按銷量計，其於二零一八年為印度的第六大智能手機品牌及第四大功能型手機品牌，分別佔2.3%及4.0%的市場份額。
- (4) Intex Technologies (India) Limited (「Intex」)，為一間於印度註冊成立之公眾有限公司，頂級品牌手機、消費類電子產品、耐用品及資訊科技配件(「INTEX」品牌)製造商，於截至二零一八年三月三十一日止年度錄得收益286億印度盧比(相當於人民幣28億元)。
- (5) Digicom Trading (Pvt.) Limited (「Digicom QMobile」)，為一間於巴基斯坦註冊成立之私人有限公司，繳足股本為14.5億巴基斯坦盧比(相當於人民幣69.5百萬元)，從事自有品牌手機「QMobile」手機及配件的進口及貿易業務。根據灼識諮詢報告，按二零一八年智能手機單位銷量計，「QMobile」在巴基斯坦智能手機品牌中排名第五，佔3.3%的市場份額。
- (6) Edison Group指三間孟加拉國私人公司Edison Technologies Ltd、Lite Electronics Ltd.及SB TEL Enterprises Limited，由同一名股東最終控制及於孟加拉國以品牌「SYMPHONY」供應手機以及截至二零一八年六月三十日止年度的總收益為31億巴基斯坦盧比(相當於人民幣248.2百萬元)。根據灼識諮詢報告，按二零一八年智能手機銷量計，其在孟加拉國智能手機品牌中排名第一，佔20.4%的市場份額。
- (7) 客戶R為於印度國家證券交易所上市的公司，其在截至二零一九年三月三十一日止年度的收益為13,057億印度盧比(相當於人民幣1,269億元)(統稱「客戶R集團」)。客戶R經營連鎖便利店、超市、現購自提批發及特產店舖，包括印度最大的消費類電子產品連鎖店。根據灼識諮詢報告，按二零一八年功能型手機銷量計，客戶R集團品牌的功能型手機在印度功能型手機品牌中排名第一，佔39.7%的市場份額。
- (8) 客戶F指一家於印度註冊成立的私人有限公司及一間於香港註冊成立之私人有限公司。該兩間公司為一間納斯達克上市公司之附屬公司，該上市公司為全球著名的為各類產品(包括電子產品)提供創新型設計、工程、製造及供應鏈服務及解決方案之提供商，其在截至二零一八年三月三十一日止年度的收益為254億美元(相當於人民幣1,693億元)。
- (9) SPA Condor Electronics (「Condor」)為一間於阿爾及利亞註冊成立之私人股份有限公司，主要專注於製造及銷售其自有品牌「Condor」之產品，包括電子設備及家用電器、電腦等其在截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益為889億阿爾及利亞第納爾(相當於人民幣50億元)。根據灼識諮詢報告，按二零一八年智能手機銷量計，其在阿爾及利亞智能手機品牌中排名第一，佔49.9%的市場份額。
- (10) 研祥智能科技股份有限公司 (「研祥」)，一間於香港聯交所上市之公司，其主要從事於中國銷售手機及配件、特定電腦產品及電腦組件。截至二零一八年十二月三十一日止年度，研祥錄得收益人民幣14億元。
- (11) 客戶T，一間於中國註冊成立之私人有限公司，主要從事製造及研發無線網絡產品及配件，截至二零一七年十二月三十一日止年度之收益為人民幣114億元。

業 務

- (12) 印度盧比、巴基斯坦盧比、巴基斯坦盧比及阿爾及利亞第納爾分別指印度、巴基斯坦、孟加拉國及阿爾及利亞之法定貨幣。
- (13) 於往績記錄期間，中國客戶應佔收益錄得增長。於往績記錄期間，我們的主要中國客戶包括(i)研祥；(ii)客戶T；及(iii)TCL通訊集團(中國一間知名品牌手機供應商)，指一間於香港註冊成立的公司TCL Communication Limited及一間於中國註冊成立的公司惠州TCL移動通信有限公司，均為一間於深圳證券交易所上市之公司(中國最大的消費類電子產品企業，市場遍佈全球)之附屬公司；(iv)客戶D為一間於中國註冊成立之私人有限公司，主要從事提供電腦軟件及網絡技術相關的業務管理諮詢服務並提供數據處理及整合服務，截至二零一八年十二月三十一日止年度之收益為人民幣10億元；(v)中國移動集團(指中國移動通信集團終端有限公司(一間於中國註冊成立的有限公司)及中移物聯網有限公司(一間於香港註冊成立的私人股份有限公司)，均為一間於香港聯交所及紐約證券交易所上市之公司的附屬公司)。
- (14) 上述有關我們於往績記錄期間五大客戶的大部分背景資料乃自本集團委聘的一名獨立搜索代理取得。就董事於作出合理查詢後所深知，所載的資料為獨立搜索代理可能的最新資料。

我們一般要求主要客戶以電匯或信用證付款，給予彼等的信貸期介乎30至90天。經考慮相關主要客戶的訂單量、業務關係持續時間及其信用等多項因素後，我們亦可能要求以電匯方式支付5%至30%的按金。

據董事所深知，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或於最後實際可行日期持有本公司股本5%以上的股東，於往績記錄期間在我們的任何五大客戶擁有任何權益。

客戶集中情況

於往績記錄期間，我們的五大主要客戶於我們二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月各期間總收益之佔比分別為82.7%、77.5%、62.8%及72.6%。於各相應期間，來自印度客戶的收益佔總收益之48.0%、52.6%、59.3%及28.3%。為減少對印度的依賴，我們多樣化客戶基礎及於北非及中國等其他國家的地域覆蓋範圍。相較過往三年，印度於二零一九年首四個月貢獻的收益比例下降，乃由於我們成功實施銷售多樣化策略，及於二零一九年首四個月於阿爾及利亞及中國錄得的收益較二零一八年首四個月大幅增加。

業 務

涉及的相關風險請參閱本文件「風險因素 — 我們於往績期間存在客戶集中的情況及來自該等主要客戶的業務減少或流失可能對我們的經營及財務狀況產生重大不利影響」及「風險因素 — 新興市場(尤其是印度)經濟狀況的挑戰或低迷、或政治及監管的不確定因素，可能會影響對我們產品的需求，從而或會對我們的銷售或增長造成不利影響」兩段。

客戶集中情況的原因

董事認為，於往績記錄期間出現客戶集中情況乃由以下主要因素綜合所致：

(1) 本集團能夠與主要客戶維持穩定的關係

於最後實際可行日期，本集團已與五大主要客戶中大多數維持五年以上的業務關係。我們透過提供一站式垂直綜合ODM服務維持客戶的忠誠度，董事認為，該服務方式提供全方位解決方案，能夠滿足客戶的特定需求。於往績記錄期間，我們與五大客戶概無任何有關產品質量的重大糾紛。

(2) 本集團的策略重點為有增長需求及密集人口的印度及其他新興市場

自二零零九年成立後，我們的策略目標鎖定具大量人口且手機滲透率低的新興市場，尤其是印度。印度是世界排名第二的人口大國，佔世界人口近五分之一。根據灼識諮詢報告，印度的手機出貨量自二零一四年的210.7百萬台增至二零一八年的289.9百萬台，複合年增長率為8.3%，預期將於二零二三年按複合年增長率7.2%增至410.2百萬台。於往績記錄期間，我們的五大客戶中有兩個或四個為印度客戶，尤其是，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，Lava及Micromax已成為我們的五大客戶。根據灼識諮詢報告，按二零一八年出貨量計，Lava於印度功能型手機品牌中排名第四及Micromax於智能手機品牌中排名第六及於功能型手機品牌中排名第六。董事認為，我們已於印度市場建立業務網絡及打造良好聲譽，可鞏固我們的基礎，以維持市場份額及相關收益。

業 務

業務模式的可持續性

董事認為，儘管存在客戶及市場集中情況，我們的業務模式仍具可持續性，原因如下：

(1) 印度市場前景依然廣闊且發展快速

根據灼識諮詢報告，預期於二零二四年印度將成為世界上人口最多的國家，印度的智能手機預期於二零二三年將增至410.2百萬台，複合年增長率為7.2%，智能手機出貨量已經歷驟增期，由二零一四年的79.5百萬台增至二零一八年的145.1百萬台，複合年增長率為16.2%，預期於二零二三年將進一步增至268.5百萬台，複合年增長率為13.1%。董事認為，我們將能夠憑藉於印度市場之豐富經驗，維持於印度的市場份額。

(2) 我們的一站式垂直綜合ODM服務不僅為我們與現有客戶維持穩定業務關係的主要因素，亦為一項闊拓客戶基礎及地域覆蓋範圍的競爭優勢。

我們的多數主要客戶(包括印度客戶以及孟加拉國及巴基斯坦國等其他國家的客戶)與我們維持長期的業務關係。我們強大的研發力及設計的靈活變通性可滿足我們現有客戶甚至其他潛在客戶的各項需求。由於我們於二零一四年開始自有的移動電話生產，我們的客戶數目由二零一四年的17名成功發展至二零一八年的約75名。我們將繼續致力拓寬客戶基礎及地域覆蓋範圍及自主要客戶攬入新業務，提升我們的長期盈利及行業認可。於二零一八年，我們已進軍北非市場並與當地電信營運商建立關係。於二零一九年首四個月，北美市場產生的收益佔總收益的比例由二零一八財年的7.1%增至21.0%。

董事認為，倘來自五大客戶的訂單縮減，我們仍能夠保證取得其他現時客戶的訂單及覓得新客戶填充訂單量。

(3) 我們正擴大產品範圍以納入使用印刷電路板組裝可能的新電子產品

我們透過發展適用於其他電子產品的印刷電路板組裝積極擴大印刷電路板組裝的應用。憑藉我們強大的研發力及印刷電路板組裝的設計經驗，自二零一七年起，我們已開發超過10種型號的物聯網相關產品。隨著我們可提供的物聯網相關產品的擴大，亦將多樣化客戶基礎，以納入中國的電信營運商。

業 務

我們將繼續加大於新行業潛在客戶產品開發中的參與程度，以多樣化收益來源及為本集團帶來更多盈利。透過此舉，我們可減少對五大客戶或印度客戶的依賴。

定價政策

我們按成本加成基準，並考慮產品型號、市場價格、市況、生產成本及我們與客戶的關係後為產品定價。就我們過往生產的型號而言，我們參考材料成本，並就相同原材料當時的市價作出調整。就將予開發的型號而言，我們評估目前的原材料成本，並就可能的價格波動作出調整。於此兩種情況下，我們亦會計及代工費用及設計的複雜程度和預期利潤率。

信貸監控政策

我們對應收賬款採納嚴格的信貸監控政策。我們一般會要求以電匯付款方式或接受信用證作出全數付款。經考慮相關客戶的訂單量、業務關係持續時間及其信用等多項因素後，我們亦可能要求支付5%至30%的按金。就定制的物聯網相關產品而言，我們或會向客戶收取最多80%的按金。

我們亦向若干客戶授出信貸期。信貸期在授出前必須經由銷售經理及財務經理批准。授出有關信貸期所考慮的因素包括(其中包括)業務規模、信貸質素、業務關係時間以及與客戶的潛在業務機會。於往績記錄期間，我們已向若干客戶(特別是我們有意與其建立長期關係的客戶)一般授出30至90天信貸期。我們應客戶的要求按個別情況批准延長若干客戶的信貸期。我們考慮的因素包括(其中包括)業務關係的長短及客戶的過往信貸記錄。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，我們的平均貿易應收款項及應收票據周轉日數分別為26.3天、32.8天、41.0天及75.9天，其屬於我們授予客戶的信貸期範疇，並符合我們的信貸政策。

就風險管理而言，我們自二零一七年四月起購買出口信用保險以降低信貸風險。我們出口銷售的客戶主要使用信用證結算，而董事認為相關的風險較低。本集團購買的出口信貸保險主要由於覆蓋電匯作出的客戶付款產生的信貸風險。於最後實際可行日期，我們已購買出口信用保險，投保額為20百萬美元，最高賠償金額為4百萬美元，保障了90%因業務風險、政治風險、延遲付款、債務人清盤所產生的虧損，惟相關客戶的保單另有規定者則除外。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，出口信用保險開支總額分別約為零、人民幣0.6百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣1.4百萬元。

業 務

我們根據應收款項的可收回性分析及賬齡情況不時按個別情況評估應收款項減值。在釐定是否需作出減值時，我們考慮應收款項的賬齡及可收回性。於二零一六財年及二零一七財年概無根據香港會計準則第39號確認減值虧損準備，而於二零一八財年及二零一九年首四個月根據香港財務報告準則第9號分別於損益確認人民幣0.8百萬元及人民幣0.4百萬元之減值虧損撥備。

銷售確認、退貨及保修

我們於交付產品時確認銷售。產品僅於出現嚴重質量瑕疵的情況下方可退回。

我們一般向客戶保證，我們的產品使用安全，並符合客戶要求的所有相關法律和標準，否則我們可能負責維修或退回有缺陷的產品，以防我們無法解決質量問題。

於大部分情況下，我們的客戶向其自身的客戶提供售後服務。我們可應客戶的要求，免費或按與客戶協定的價格向客戶提供1%至2%的額外的產品、部件及配件，以用於彼等提供予其終端客戶的售後服務。我們亦向客戶的售後服務團隊提供技術支援服務。

我們將就產品質量問題與客戶聯繫。產品於付運前，會由我們派駐於生產基地的質量檢測人員進行抽樣測試。我們的部分客戶亦可派遣人員進行現場測試。倘客戶要求產品退貨，我們的工程師會到訪客戶的場地，以進行檢查及盡可能解決問題。倘問題未能於保修期內解決，且確認為設計或生產的瑕疵，則產品或會退回以進行替換或維修。倘有關瑕疵乃特定部件或零件所導致，我們可根據相關供應協議的條款，向供應商尋求賠償。

於往績記錄期間，我們概未就產品質量而受到客戶的任何重大退貨。僅於二零一六年，因供應商提供的屏幕缺陷導致一名客戶報告一起產品質量事故。我們委派工程師前往客戶所在地提供技術支援及替換缺陷組件。供應商及本集團分別承擔該起事故之成本人民幣2.0百萬元及人民幣1.5百萬元。於最後實際可行日期，該事故已解決，我們與該客戶仍保持良好業務關係，其於該起事故後仍於本集團下達訂單。

除上文所述者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就產品質量問題產生重大糾紛。董事認為，我們的產品質量總體穩定，且於往績記錄期間，概無產品退回。

業 務

季節性

我們的產品銷售會受到季節因素影響。我們下半年的銷售額通常較高。此乃由於(i)終端客戶在假期期間(一般在下半年)的消費通常更高；及(ii)中國製造商在農曆新年會暫停大批量生產，因此客戶會在十二月份下達較多訂單，以便有充足庫存滿足來年第一季度的客戶需求。

與銷售有關的協議

我們與客戶訂立框架銷售協議及戰略合作協議，惟需視與客戶的磋商而定。銷售不時按銷售協議或採購訂單確認。

下文載列具有法律約束力的框架銷售協議及／或採購訂單所載之一般條款：

協議年期	兩年至三年。其中部分協議訂有自動續約條款。
主要條文	我們根據訂單所指定規格按原始設計製造方式向客戶供應我們的產品。
價格	價格將不時載列於採購訂單。
保證	我們保證，產品可供終端用戶安全使用且符合採購訂單所規定之所有適用法律及標準。
付款條款	我們一般要求通過電匯或信用證的方式支付。
最低採購承諾	無協定最低採購承諾條款。
產品標準及責任	客戶應於就相關產品向我們下單時，知會我們產品的標準及／或相關地區要求的證書。我們應按相關標準提供產品及應客戶的指示取得相關證書。

業 務

知識產權	我們確認提供予我們客戶的產品(包括所有技術、硬件及軟件)不侵犯任何第三方的任何知識產權。
終止條款	框架協議於失效日期後可由任一方隨時通過事先書面通知或訂約方共同同意終止。

我們一般並不直接出售產品予零售客戶，而是按照客戶的付運規格主要香港船上交貨條款交付產品予全球客戶。船上交貨指本集團(作為賣方)向香港港口支付產品的運輸費加裝運費，而我們的客戶(作為買方)則支付運費、保險、卸運費及由到達港至最終目的地的運輸費。當我們的產品於付運港裝載上船，風險將予轉移。我們出售予海外客戶的產品的所有權及風險在產品交付予香港的貨運代理公司時轉移予該海外客戶。我們負責處理自中國出口大部分產品的行政手續，而客戶則負責產品進口至其國家的清關手續及支付進口關稅(如有)。

營銷

銷售機會通常來自我們的營銷活動，以及我們的供應商及客戶的轉介。

我們參與不同的各類國際展覽會及交易會，以展示我們的產品及提高於市場上的曝光度。此等展覽會及交易會包括於拉斯維加斯舉行的國際消費電子展(CES，為全球消費電子及消費科技交易會)及於西班牙巴塞隆拿舉行的世界移動通信大會。

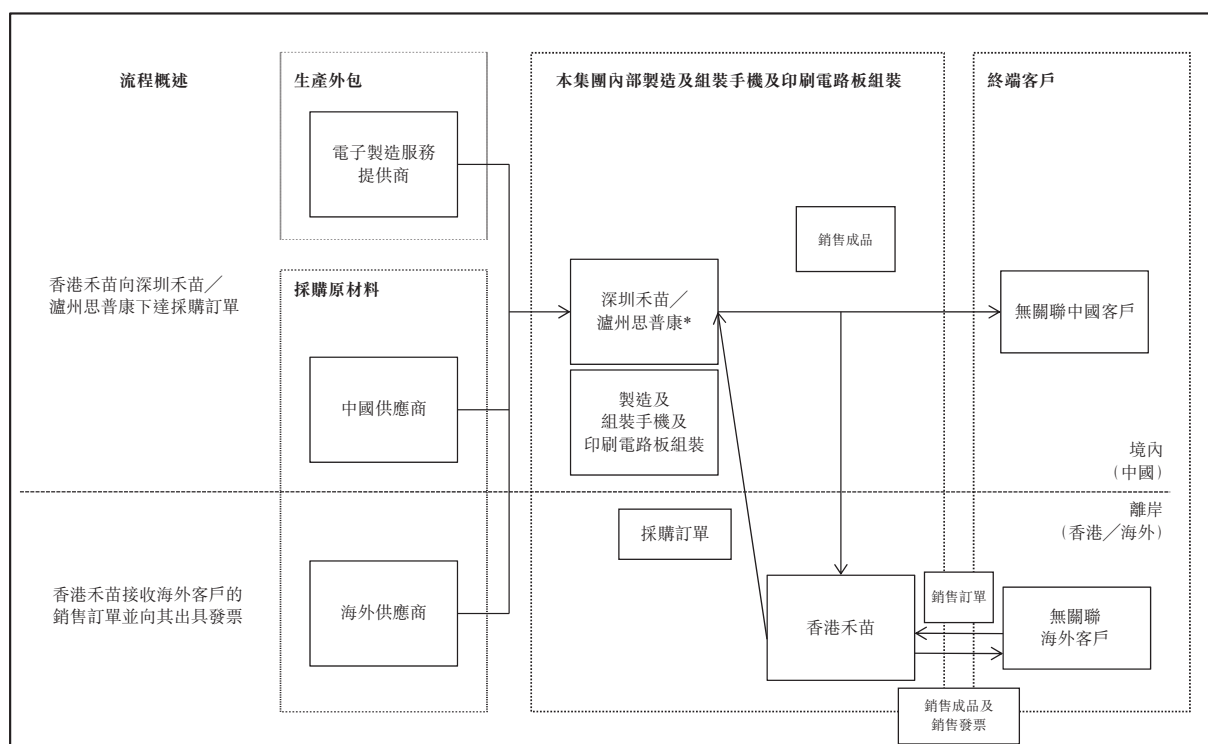
我們亦於不同國家及地區物色潛在的客戶，並積極尋求於全球移動通信業有良好業務聯繫網絡的主要芯片供應商轉介目標客戶。

轉讓定價

於往績記錄期間，我們的其中一間主要中國營運附屬公司深圳禾苗向中國的多名供應商採購用於製造及組裝的原材料及部件，並將包括智能手機及功能型手機在內的大部分成品出售予其香港全資附屬公司香港禾苗，供其轉售及付運予海外客戶。自二零一八年起，在我們的瀘州廠房開始投產後，深圳禾苗的全資附屬公司瀘州思普康自多名中國供應商採購生產印刷電路板組裝所用的原料及元器件，並開始透過香港禾苗向海外客戶出售印刷電路

業 務

板組裝。視乎客戶要求之產品及交付時間，我們會向專注貼片生產及／或手機組裝的若干電子製造服務提供商外包部分印刷電路板組裝及手機組裝流程。於二零一六年，我們成立 India Sprocomm 以提供客戶服務並或須根據印度客戶不時之要求提供售後技術支持及維護服務。下圖載列於往績記錄期間，我們集團間交易之貨品流動及業務安排：



* 瀘州思普康自二零一八財年起向香港禾苗銷售部分成品。

我們的中國法律顧問認為，根據企業所得稅法及《特別納稅調整實施辦法(試行)》(「特別納稅調整規則」)，上述集團公司之間的交易被視為應遵守公平交易原則的關聯方交易。進行此類交易的公司應在向監督稅務機關報送企業所得稅年度納稅申報表時，附送年度關聯業務往來報告表。有關詳細規則及規例，請參閱「法規—有關稅務之法律法規—轉讓定價」。誠如中國法律顧問所告知，本集團已就有關業務交易安排分別於二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年向監督稅務機關作出報告和提交相關檔案。

業 務

此外，本集團已稅務顧問就我們在香港禾苗與深圳禾苗及瀘州思普康之間進行的集團內公司間跨境交易進行轉讓定價研究。進行此研究時，稅務顧問已進行如下程序：

- 審閱本集團的製造及貿易營運模式；
- 與本集團管理層討論以瞭解我們集團公司所承擔的職能及風險；
- 審閱財務業績、香港利得稅、中國企業所得稅備案記錄及與相關稅務機關的通信往來；及
- 從世界所認可的在轉讓定價方面的數據庫中收集及篩選從事類似行業或進行類似業務模式的公司的定價數據樣本，並對香港禾苗、深圳禾苗及瀘州思普康所進行的轉讓定價進行基準比對。

根據企業所得稅法及國家稅務總局公告[2017]年第6號，可採納許多轉讓定價方法分析關聯方交易是否於公平原則下進行，包括可資比較非受控價格法、轉售價格法、成本加成法、交易淨利潤法、利潤分割法及其他的方法。

深圳禾苗就銷售其產品的定價條款乃基於香港禾苗與其海外客戶釐定的銷售價減相當於不足香港禾苗毛利總額(涵蓋其所產生的營運、一般及行政開支)2%之金額而釐定。於此安排下，香港禾苗的毛利率受到限制，導致其盈利能力較深圳低。我們不時修訂轉讓定價政策，以確保集團間交易符合公平原則。

由於深圳禾苗為高新技術企業，享受15%之稍低企業所得稅率稅率，而香港禾苗須按16.5%的利得稅稅率納稅。由於於二零一六財年至二零一八財年，香港禾苗的盈利能力低於深圳禾苗，且於二零一六財年出現會計虧損，我們認為香港禾苗之轉讓定價調整的可能性高於深圳禾苗，因此應作為二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年公平原則的基準目標。

就此而言，稅務顧問核查香港禾苗的毛利並按當前經營開支進行劃分以反映該公司的盈利能力及財務健康整體狀況，並與可資比較獨立第三方進行比較。

業 務

倘正式實施轉移定價調整，中國及香港監管稅務機關須相互協商調整。整體協商調整（涉及香港禾苗、深圳禾苗及瀘州思普康）或會導致二零一六財年及二零一八財年中國監督稅務機關分別應償還所得稅淨額105,000美元及116,000美元。因此，從轉讓定價的角度看，主要關聯方交易並無造成任何所得稅的減免、規避或漏稅情況。

稅務顧問總結認為，根據彼等採用國際認可方法所作調查的結果及如相關稅務機關作出任何相應的稅務調整：(i)就二零一六財年而言，本集團跨境關聯方交易的整體稅務影響為應付稅項淨額105,000美元；(ii)就二零一七財年而言，從香港禾苗的稅務角度來看，並無重大不合規情況；及(iii)就二零一八財年而言，本集團的整體稅務影響將為應付稅項淨額116,000美元。董事知悉相關司法權區的轉讓定價法律及規例，且由於於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，中國及香港的任何稅務機構並無開展任何查詢或調查，因此中國或香港稅務機構不大可能進行轉讓定價調整。

鑒於上述情況，稅務顧問確認，所研究的關聯方交易從轉讓定價角度而言似乎並無導致任何偷漏所得稅情況，彼等亦認為，香港禾苗遭到香港稅務機關質疑稅務狀況的風險較小。此外，鑒於應付稅項淨額狀況，稅務顧問亦預見，中國稅務機關不大可能對深圳禾苗或瀘州思普康就彼等與香港禾苗的關聯方交易開始轉讓定價調整。

於最後實際可行日期，董事並不知悉存在任何尚未解決的由任何稅務機關就我們的轉讓定價安排進行的任何查詢、審核或調查。根據上述情況及據稅務顧問所告知，於往績記錄期間，本集團在中國及香港在所有重大方面均已遵守適用的轉讓定價法律及法規。

為確保持續遵守香港及中國的相關稅務法律及法規，財務總監劉尚恒先生將繼續負責監察妥為編製有關轉讓定價相關報告，於向有關稅務機關提交前審閱由集團公司編製的納稅申報表，以發現集團內公司間交易的任何差異，並確保所有納稅申報表均妥善存檔及存置以供檢查，遵守備案截止日期，定期審閱，如參考稅務顧問提供的轉讓定價研究報告、香港及中國的相關轉讓定價法律及法規出現任何轉讓定價問題，則應在適當情況下向專業稅務顧問諮詢進一步意見。

業 務

研究、開發及設計

於最後實際可行日期，令我們引以為傲的是我們設有一隊成員超過280人的專責研發團隊，由於移動通訊行業擁有逾10年相關經驗的李紅星先生領導。我們的研發團隊包括經驗豐富的電子、機械、軟件、驅動及測試工程師。為確保研發團隊成員的質素，我們通常會要求持有電子信息、系統工程計算機科學、工業設計或相關學科專業學士學位及6個月的試用期。

以下為於最後實際可行日期按職能劃分研發部門組成的明細分析：

研發部門的特定職能	員工人數
研發項目經理	59
軟件工程師	102
硬件工程師	30
驅動工程師	38
測試以及質量控制工程師	31
工業結構設計師	<u>22</u>
總計	<u><u>282</u></u>

大部分的研發員工擁有相關學士學位，同時約30名研發人員擁有相關碩士學位。我們重視彼等對手機技術研發的全身心投入及對手機的設計及工程方面的創新想法。

據董事所知及所悉，由於中國一直負責全球大部分的手機生產以及中國及若干發達國家的移動電信技術較不少新興市場先進，因此我們的中國研發團隊一直緊貼技術的最新發展。我們的研發團隊已掌握4G智能手機的設計，並有能力向發達國家的客戶供應此等產品。另一方面，我們亦享有優勢，完全有能力為新興市場(當地仍由2G或3G手機主導)客戶以傳統的技術及部件設計及定製可提供流行功能(例如高清LCD屏幕、高解像度鏡頭及高速互聯網瀏覽)的手機。

業 務

重大技術及技術專業知識

倘出現任何新軟件平台、移動電信制式的突破性發展(例如4G、5G)或移動芯片組的升級，我們的研發團隊將致力於軟件及硬件的集成，以優化手機的硬件及軟件的性能。我們亦從事產品外觀設計工作。

我們目前有能力為不同的2G、3G及4G系統設計手機，主要包括GSM、W-CDMA及LTE等。我們亦可為我們的手機進行電路版設計及軟件開發及進行相關測試。根據灼識諮詢報告，預計5G網絡手機將於二零一九年推出並迅速普及，於二零二三年將達到手機裝機總量的3.8%。我們的研發團隊已就5G手機進行設計及研發，我們相信我們有能力滿足二零二零年5G手機需求。

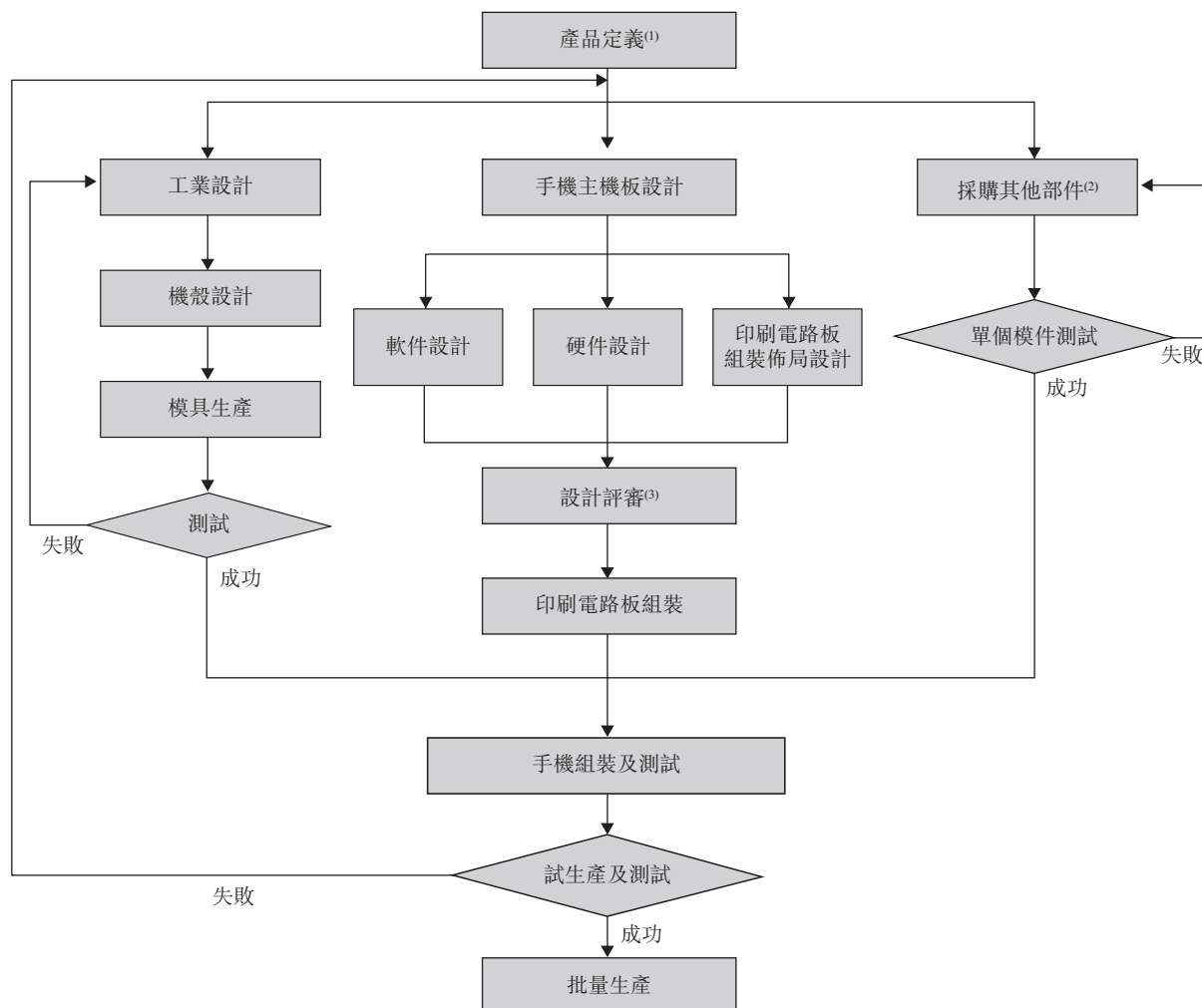
於往績記錄期間，我們已開發逾500個手機型號(包括手機的印刷電路板組裝型號)及逾10類型號的物聯網相關產品，用於滿足不同客戶的需要。我們一般需時四個月左右為產品藍圖開發新型號，以向客戶介紹新產品或按照客戶要求作出設計。如我們應要求對現有型號作出修改以符合客戶的需要，則一般需時少於兩個月。

於二零一九年四月三十日，我們在研發團隊的開發努力下，擁有超過35項專利及45項軟件著作權。

業 務

研發程序

下圖說明典型手機產品的设计及開發程序：



附註：

- (1) 芯片組的選擇會於產品定義階段完成。其後的研發將基於所選擇的芯片組進行。
- (2) 其他部件主要包括移動芯片、顯示屏模件及攝像頭模件等。
- (3) 設計評審將由我們內部的研發項目經理審批並諮詢我們的生產團隊，以確認生產流程的順暢。

業 務

於產品定義階段，我們擬定工作分配並決定研發時間表。銷售員工及研發員工將共同努力完成產品定義。在研發的核心步驟中，手機主機板設計將包括3個板塊工作，即基於我們根據客戶對產品規格的要求而計劃使用的芯片組進行軟件設計、硬件設計及印刷電路板組裝佈局設計。同時，完成機殼設計以進行合適的模具試鑄。其後，已組裝的試產品將於大量生產前在內部進行測試，並交付予客戶以獲最終批准。一般而言，新型號的產品定義至大量生產階段需耗時至少4個月左右，而現有型號的修改大概在2個月內。

於往績記錄期間，二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及於二零一九年首四個月的研究及開發總額分別為人民幣78.8百萬元、人民幣102.8百萬元、人民幣105.4百萬元及人民幣25.7百萬元。所有研發開支均在相應期間的綜合損益及其他全面收益表中入賬。

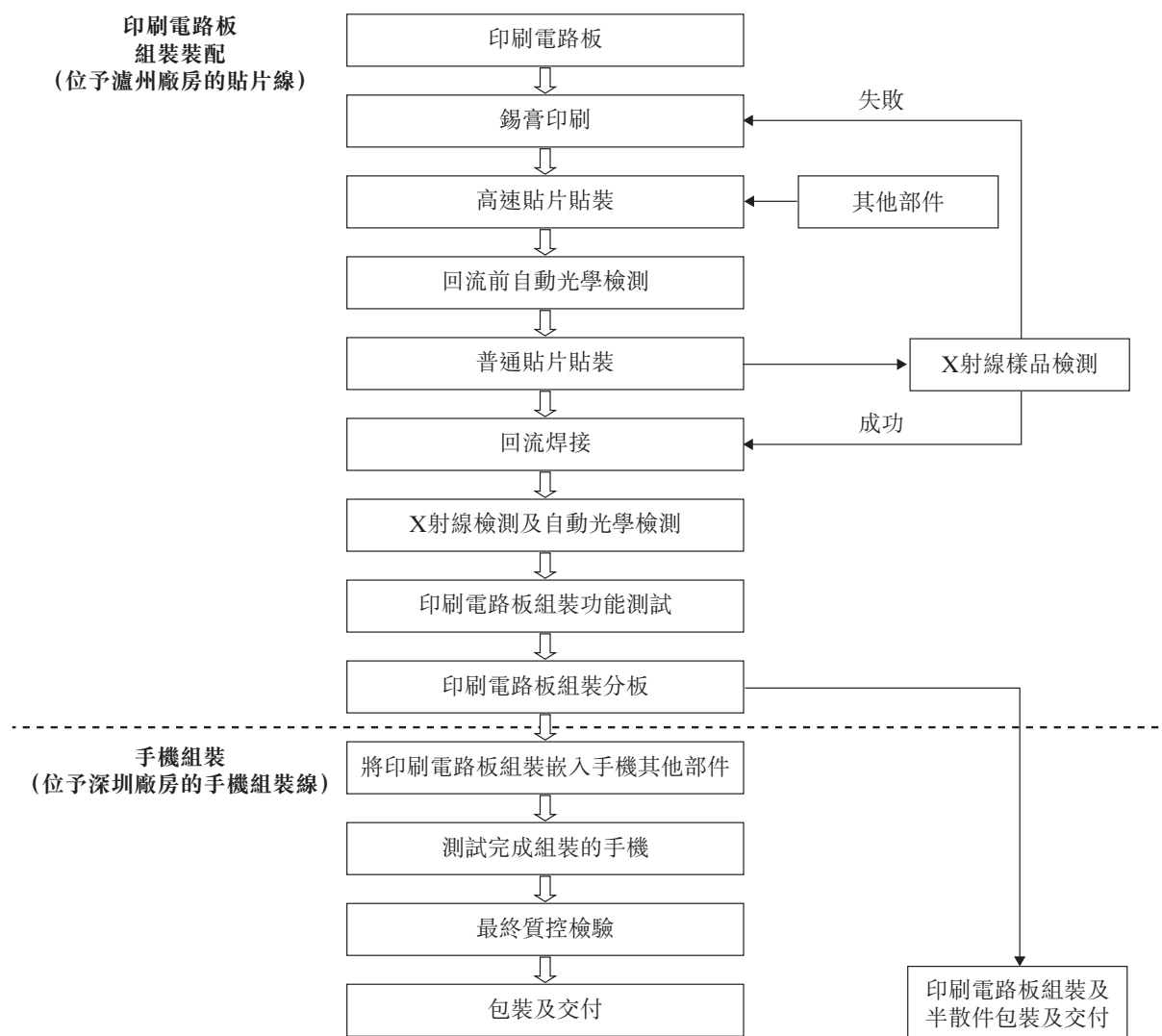
我們相信，我們在研發及設計能力方面所享有的優勢，讓我們可應對客戶的需要、與現有客戶維持業務關係，並開拓新商機。

業 務

生產

生產流程

我們分別在瀘州及深圳廠房進行印刷電路板組裝裝配及手機組裝工序。下圖說明我們所進行的生產工序：



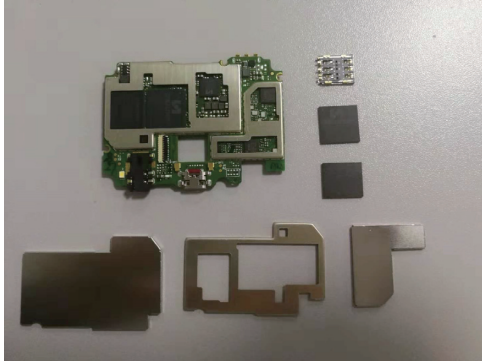
(1) 印刷電路板組裝裝配

印刷電路板組裝裝配是一個將各種電子部件(例如電容器、電阻器、集成電路、二極管及誘導體)組裝、整合及放置到印刷電路板之上的過程，從而組成可操作的印刷電路板組裝。

業 務

以下載列印刷電路板組裝裝配工序涉及的若干主要步驟的簡單說明：

原材料、部件及零件



我們採購組裝所需的所有或部分原材料、部件及零件，例如(i)電子部件及配套材料(包括印刷電路板、半導體、集成電路、電池及磁頭)；及(ii)外殼(塑膠及金屬部分)、包裝材料、LCD屏幕及消耗品。

錫膏印刷



錫膏本質上是用於印刷電路板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印刷電路板上。有時，根據客戶的要求或產品規格，我們會透過自動光學檢測及／或目測確認錫膏是否有成功印刷。該步驟至關重要，其確保我們僅於正確的印刷電路板部位塗上錫膏及組裝元件在印刷電路板組裝後有足夠的錫膏順利進行焊接。

貼片貼裝



自動貼裝機使用真空貼裝頭揀選晶片、集成電路及連接器等部件，並放置到印刷電路板上。貼放後，我們會進行目測以確認各部件已根據客戶要求或產品規格妥當安裝。

業 務

回流焊接



貼裝後，印刷電路板將由輸送帶運往回流爐進行部件焊接。在回流爐中，電路板塗抹的焊膏會受熱融化使集成電路固定，再使熔化的焊膏冷卻，將集成電路銜接於印刷電路板，使電子部件黏附於印刷電路板之上。

自動光學檢測及X射線檢測



我們在生產過程中落實多項質控程序，包括由我們的生產人員及質控團隊進行自動光學檢測、X射線檢測、成品測試及目測。



- 自動光學檢測機指內置攝影機可自動檢測掃描受檢設備的嚴重故障(如部件缺失)及品質瑕疵(如焊角大小或形狀或部件偏移)的工序。由於其為非接觸式檢測方法，故為製造過程中常用檢測手段。機器視覺系統可對印刷電路板或印刷電路板組裝表面進行光學掃面以識別缺陷。除自動光學檢測外，我們亦對半製成品及製成品進行目測。
- 我們採用X射線檢視印刷電路板組件各層及透視下層，以發現印刷電路板組件的隱藏缺陷，此檢測方法應用於較複雜或多層的印刷電路板組裝。

業 務

印刷電路板組件功能測試



我們會人工或使用自動化測試機器測試印刷電路板組件的整體質量，確保其符合本集團及客戶的要求標準，方法為對所有在製品進行檢測、即時進行缺陷分析及及時進行維修分析。製成品的測試包括進行目測及對印刷電路板組裝進行測試、模擬印刷電路板組裝的正常運作環境，以檢查印刷電路板組裝的功能性及與設計的一致性。

(2) 手機組裝

進行印刷電路板組裝裝配工序及內部質控工序後，一部分印刷電路板組裝成品將從瀘州廠房運往深圳廠房作下一步的手機生產。我們通過手機組裝線將印刷電路板組裝及其他部件嵌入手機，包括攝像頭模件、顯示屏模件、電池等。手機成品須於包裝前經過質控團隊的嚴格測試及檢驗。有關詳情，請參閱本節「質量控制」分節。

產能及利用

於往績記錄期間，我們營運兩個分別位於深圳及瀘州的生產基地。

我們的深圳廠房最初位於寶安區，後來於二零一五年十一月搬遷至光明區。該廠房主要負責收集組裝，目前配有10條手機組裝線。我們瀘州廠房開始投產前，深圳廠房使用第三方電子製造服務提供商及供應商供應的印刷電路板組裝。

於二零一八年四月，我們配有貼片線的瀘州廠房開始投產。由於成本效益的原因，瀘州廠房一般生產智能手機而非功能型手機的印刷電路板組裝。

業 務

我們生產印刷電路板組裝的貼片線

我們的年化印刷電路板組裝的產能為2.5百萬件(按一天運作8個小時，一年運作264天計算)。下表列示我們瀘州廠房貼片線自二零一八年四月一日(瀘州廠房投產日期)起至二零一八年十二月三十一日止期間以及於二零一九年首四個月的產能及使用率：

	自二零一八年 四月一日至 二零一八年 十二月三十一日	二零一九年 首四個月
貼片線數目	4	4
產能(件) (附註1)	1,900,800	844,800
實際產量(件)	2,019,614	973,482
使用率(附註2及3)	106.3%	115.2%

附註：

- (1) 產能按相關期間每條貼片線每小時300件、貼片線數目、每天工作8小時及總工作天數(即自二零一八年四月一日(瀘州廠房投產日期)至二零一八年十二月三十一日工作198天及於二零一九年首四個月工作88天)的乘積計算。
- (2) 使用率按實際產量除以相應期間總產能計算。
- (3) 使用率超過了100%，原因為我們為了滿足客戶需求有時一天運作超過8小時。

根據瀘州廠房目前的產能，我們於二零一八財年及二零一九年首四個月仍不得不將大部分智能手機印刷電路板組裝的組裝工作外判出去。

我們生產手機的組裝線

下表列示我們深圳廠房的手機組裝線分別於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月的產能及使用率。

	二零一六財年	二零一七財年	二零一八財年	二零一九年 首四個月
組裝線數目(附註1)	8	8(一月至五月) 10(六月至十二月)	10	10
產能(台) (附註2)	12,672,000	14,520,000	15,840,000	5,280,000
實際產量(台) (附註3)	8,962,997	13,933,252	16,634,157	4,961,485
使用率(附註4)	70.7%	96.0%	105.0%	94.0%

業 務

附註：

- (1) 我們的組裝線自二零一七年六月起由8條增加至10條。
- (2) 我們按相關期間每條貼片線每小時750件、貼片線數目、每天工作8小時及總工作天數(即二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年各年工作264天及二零一九年首四個月工作88天)的乘積計算產能。
- (3) 實際產量指我們分別於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月生產的手機(包括半散裝組件)實際數量。
- (4) 二零一八財年的使用率超過了100%，原因為我們為了滿足客戶需求有時一天運作超過8小時。

生產外包

視乎我們的生產能力及客戶所要求的交付時間，我們將部分印刷電路板組裝裝配及手機組裝工序外包予專門從事貼片生產及／或手機組裝的若干電子製造服務提供商。我們亦通過為任何遇到的技術問題提供支援及解決方案，參與電子製造服務提供商的生產管理。我們派遣質控人員前往電子製造服務提供商，該等員工將在產品付運前對成品進行抽樣測試，以確保產品質量。有關詳情請參閱本節「質量控制」分節。於往績記錄期間，我們並無任何重大產品缺陷，以致須回收產品。我們亦於電子製造服務提供商進行每月存貨盤點，確保實行嚴格存貨管理。

我們根據一系列準則甄選電子製造服務提供商，其中包括：(i)具備生產高質量產品的能力，可滿足不同規格；(ii)實現不同設計的能力；(iii)在最短的生產交貨時間內進行高效的生產；(iv)確保機密及商業上的敏感專有資料的安全；及(v)在相若電子製造服務提供商中的價格競爭力。我們外包製造工序予可靠的電子製造服務製造商，以確保產品的質量。

於往績記錄期間，我們委聘了多家電子製造服務提供商，彼等均為獨立第三方。我們與電子製造服務提供商維持一至三年的業務關係。於往績記錄期間，我們已與部分電子製造服務提供商訂立框架外包協議。根據框架外包協議，電子製造服務提供商將根據我們提供的設計及技術規格使用我們採購的原材料及部件，製造及包裝產品。

業 務

下表概述框架外包協議的主要條文：

協議期限	二十四個月或直至各訂約方書面同意終止協議。
主要條文及獨家經營權	電子製造服務提供商將根據我們的訂單負責印刷電路板組裝裝配或手機裝配工作，包括外來原材料質量檢查、測試、包裝及運輸、售後保養。 我們將於生產前供應生產所用材料。
質量保證	電子製造服務提供商須遵守各訂約方協定的程序及質量標準，且該等產品應符合特定的次品率。 電子製造服務提供商須對缺陷產品進行維修及再生產，倘有關缺陷乃由該電子製造服務提供商造成，其亦須承擔所有原材料成本。
分包費	分包費將通過生產過程的複雜程度釐定及將不時載於採購訂單內。
信貸期	30天
終止條款	協議將由雙方經書面同意終止。

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，我們外包予電子製造服務提供商的印刷電路板組裝的數量分別為9.9百萬件、12.3百萬件、6.4百萬件及0.7百萬件，而我們外包的智能手機數量分別為5.3百萬台、4.9百萬台、3.1百萬台及0.2百萬台。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，我們對電子製造服務提供商產生的分包成本分別約人民幣53.5百萬元、人民幣77.4百萬元、人民幣82.7百萬元及人民幣8.2百萬元，佔總銷售成本的2.7%、2.9%、3.1%及1.2%。為減少我們對分包商的依賴，於二零一八年四月，我們在瀘州設立第二生產基地並開始營運，該生產基地有四條印刷電路板組裝生產的貼片線，在二零一八財年及二零一九年首四個月的印刷電路板組裝數量分別為2.0百萬件及1.0百萬件。

業 務

機器及設備

我們的深圳及瀘州生產基地配備各種機器及設備，供裝配印刷電路板組裝及全裝配手機及其他產品的不同階段之用。貼片是本集團用於裝配印刷電路板組裝的主要機器及設備類型。該等機器及設備於中國、德國、日本及韓國製造。我們對機器採用3至10年直線折舊政策，董事認為其與行業慣例一致。儘管如此，機器及設備一般約有十年的可使用年期。下表載列本集團印刷電路板組裝及全裝配手機及其他產品擁有的主要機器及設備概要。

機器及設備名稱	套數	購買成本 (含增值稅) (人民幣千元)	主要功能	所在地	平均壽命 (年) (附註1)	餘下 可使用 年期 (年) (附註2)
貼片生產線						
貼裝機	20	34,353	於印刷電路板上快速、精確裝貼電子元件	瀘州	10	9
回流爐	4	1,867	回爐焊接印刷電路板面上的電子元件	瀘州	10	9
錫膏印刷機	8	3,787	於印刷電路板噴塗錫膏	瀘州	10	9
分板機	4	580	將多片印刷電路板組裝分割為單片	瀘州	10	9
自動光學檢測機	8	2,560	透過攝像掃描印刷電路板組裝進行自動光檢查，以識別殘品(如元件缺失)及質量缺陷	瀘州	10	9
3D錫膏檢查機	4	1,467	於噴塗錫膏後3D檢查印刷電路板上錫膏	瀘州	10	9
X射線檢查機	1	867	使用實時高倍數放大及分辨率成像的X射線檢查印刷電路板組裝	瀘州	10	9
自動化測試機器	10	1,254	進行各項測試及檢查，保證手機印刷電路板的功能	瀘州	5	4
紫外線印刷電路板激光打碼機	2	570	使用紫外線激光器於印刷電路板上印刷QR碼	瀘州	10	9
移動電話組裝線	10	569	將各類元器件組裝為移動電話	深圳	10	7

附註：

1. 機器及設備的平均壽命根據機器的壽命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。

生產設施的定期保養一般為每月一次，並安排在不同的機器及設備之間輪替進行，避免令運作完全暫停。

業 務

維修及保養

我們為機器及設備執行連串維修及保養程序。我們的生產團隊每日對機器及設備進行例行的檢查，並一般每月進行例行的清潔及詳細檢查。一般而言，我們每季檢查機器及設備的感應器及其他核心部件，並進行徹底的清潔。我們每年清潔電力供應系統。我們就維修及保養工作保存詳細的紀錄。

我們已編製生產設施運作及保養指引的手冊。手冊載有維修及保養我們的機器及設備的相關時間表、程序及責任。於往績記錄期間，維修及保養我們的機器及設備所產生的成本甚微。

原材料及供應商

我們就製造產品所購買的主要原材料及部件包括電器及電子部件，例如印刷電路板組裝、顯示屏模件、攝像頭模件及移動芯片(例如記憶體及中央處理器)等。

我們對供應商採取嚴格的甄選準則。我們按照產品質量、產品缺陷比率，以及其產能，對供應商評級，以盡量減低供貨短缺、定價及物流安排能力的風險。我們的策略乃與供應商維持長期合作關係，以在定價、優先使用其最新產品，以及在市場供應短缺時優先滿足我們的存貨需求方面達致最大的談判能力。

我們一般與供應商訂立框架採購協議，其中包括作為其附件的質量保證協議、交付協議及保密協議。下表概述框架採購協議及其附件的主要條文：

協議年期	自首次交易日期生效，並直至該協議由雙方協定終止為止。
主要條文	供應商根據我們的採購訂單供應若干原材料及零件予我們。
質量標準及擔保	供應商應符合質量標準及訂約雙方不時以書面形式確認的樣機。 供應商應符合各類材料於我們繼續生產的不同階段(包括進貨質量檢驗、生產及裝配以及售後階段)的規定次品率。

業 務

付款及信貸期	應以銀行承兌票據每月作出付款。我們一般會獲授30天至60天的信貸期。
最低採購承諾	並無有關最低採購承諾的協定條款
運輸及包裝	供應商應負責包裝、存倉、保險及運輸至我們指定地點所產生的費用。
交付	供應商應每日更新並向我們提供材料交付計劃。應交付至採購訂單所指定的地點。
保密	供應商有責任對所有商業秘密保密，包括但不限於所有文件、數據、材料、產品設計、報告、技術知識、方法、營銷計劃及其他根據協議的條款收到的信息。
違約	倘供應商未能交付材料或未能符合質量標準，供應商應支付合約總價格的30%予我們及／或就其所引致之任何損失向我們作出賠償。

我們會根據我們的生產計劃下達採購訂單。價格會於每次下單時與供應商按公平基準磋商釐定。於二零一八年十二月三十一日，我們與大部份五大供應商經已維持三年以上的業務關係。彼等一般會給予我們30天的信貸期或要求我們提前付款。

於往績記錄期間，就二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，向最大供應商作出的採購款額為人民幣326.0百萬元、人民幣321.8百萬元、人民幣289.3百萬元及人民幣59.9百萬元，分別佔本公司於相應期間總採購額之17.1%、11.9%、11.6%及9.9%。就二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月，向五大供應商作出的採購款額為人民幣868.9百萬元、人民幣1,113.5百萬元、人民幣958.0百萬元及人民幣209.0百萬元，分別佔各相關期間總採購額之45.5%、41.2%、38.3%及34.5%。據董事所知及所悉，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或任何於最後實際可行日期持有本公司股本5%以上的股東，於往績記錄期間於五大供應商擁有任何權益。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間五大供應商的資料：

二零一六財年

供應商	附註	自供應商採購的 原材料	採購成本 人民幣千元	佔總採購額		業務關係 起始年份
				百分比	信貸期	
佳潤鑫集團	(1)	印刷電路板組裝	325,998	17.1	預付款項	二零一三年
CEAC集團	(2)	中央處理器	221,320	11.6	30天或預付款項	二零一四年
Excelpoint集團	(3)	記憶體	172,000	9.0	30天或預付款項	二零一五年
中光電集團	(4)	顯示器模組	84,876	4.4	預付款項	二零一三年
雅創台信	(5)	記憶體	64,736	3.4	預付款項	二零一四年
總計：			<u>868,930</u>	<u>45.5</u>		

二零一七財年

供應商	附註	自供應商採購的 原材料	採購成本 人民幣千元	佔總採購額		業務關係 起始年份
				百分比	信貸期	
佳潤鑫集團	(1)	印刷電路板組裝	321,821	11.9	預付款項	二零一三年
Excelpoint集團	(3)	記憶體芯片	258,615	9.6	30天或預付款項	二零一五年
CEAC集團	(2)	中央處理器	208,358	7.7	30天或預付款項	二零一四年
沸石	(6)	印刷電路板組裝	181,631	6.7	預付款項	二零一二年
中光電集團	(4)	顯示器模組	143,059	5.3	15天或預付款項	二零一三年
總計：			<u>1,113,484</u>	<u>41.2</u>		

二零一八財年

供應商	附註	自供應商採購的 原材料	採購成本 人民幣千元	佔總採購額		業務關係 起始年份
				百分比	信貸期	
俊星集團	(7)	記憶體	289,293	11.6	30天	二零一六年
Excelpoint集團	(3)	記憶體	209,768	8.4	30天	二零一五年
CEAC集團	(2)	中央處理器	175,423	7.0	30天或預付款項	二零一四年
沸石	(6)	印刷電路板組裝	158,778	6.3	預付款項	二零一二年
中光電集團	(4)	顯示器模組	124,765	5.0	15天	二零一三年
總計：			<u>958,027</u>	<u>38.3</u>		

業 務

二零一九年首四個月

供應商	附註	自供應商採購的		佔總採購額		業務關係 起始年份
		原材料	採購成本 人民幣千元	百分比	信貸期	
沸石	(6)	印刷電路板組裝	59,883	9.9	預付款項	二零一二年
俊星集團	(7)	記憶體	47,134	7.8	30天	二零一六年
CEAC集團	(2)	中央處理器	46,146	7.6	30天或預付款項	二零一四年
Excelpoint集團	(3)	記憶體	28,119	4.6	30天	二零一五年
合力泰	(8)	顯示器模組	27,757	4.6	30天	二零一六年
總計：			209,039	34.5		

附註：

- (1) 佳潤鑫指兩間於香港註冊成立的私人有限公司香港美特倫科技有限公司(其已繳足資本為100,000美元)及佳潤鑫(香港)信息技術有限公司(其已繳足資本為10,000港元)以及一間於中國註冊成立的私人公司惠州市美特倫科技有限公司，該公司主要從事電子部件批發業務，其於截至二零一七年十二月三十一日止年度錄得收益人民幣639.9百萬元。於往績記錄期間，我們自佳潤鑫集團的採購減少，主要由於我們自佳潤鑫集團採購的印刷電路板組裝大部分用於我們為Vivatel生產的智能手機，而我們對Vivatel的銷售於往績記錄期間大幅減少。於往績記錄期間，我們增加自沸石的採購，其能夠更好滿足客戶要求。
- (2) CEAC集團指一間於中國註冊成立的私人有限公司深圳中電國際信息科技有限公司(其於截至二零一七年十二月三十一日止年度的收益為人民幣51億元)及兩間香港私人公司中國電子器材技術有限公司及中國電子器材國際有限公司(其已繳足資本均為1.0百萬港元)，該等公司由中國的一名主要電子組件及電子通訊設備分銷商擁有。
- (3) Excelpoint Systems (PTE) LTD為一間於新加坡註冊成立的私人有限公司，世健系統(香港)有限公司則為一間於香港註冊成立的私人有限公司，兩者統稱「Excelpoint集團」，為一家新加坡交易所上市公司(其於截至二零一八年十二月三十一日止年度的收益為13億美元(相當於人民幣87億元))的兩間附屬公司，而該上市公司為當地享有聲譽的電子部件分銷商，於亞太地區提供優質部件、工程設計服務及供應鏈管理。
- (4) 中光電指兩間於中國註冊成立的私人有限公司河源中光電通訊技術有限公司及重慶市中光電顯示技術有限公司，該兩件公司由同一股東最終控制，並主要從事製造及銷售電子部件。中光電於截至二零一七年十二月三十一日止年度的總收益為人民幣30億元。
- (5) 香港雅創台信電子有限公司(「台信」)為一間於香港註冊成立的私人有限公司，其為總部設在上海的電子部件代理。台信的控股公司為一間註冊資本為人民幣58.5百萬元的中國公司。

業 務

- (6) 深圳沸石科技股份有限公司(「沸石」)為一間於中國註冊成立的私人有限公司，主要從事電子部件的批發，於截至二零一七年十二月三十一日止年度錄得收益人民幣480.4百萬元。
- (7) 俊星集團指一間於中國深圳註冊成立的私人有限公司深圳俊星通訊科技有限公司(其註冊資本為人民幣50.0百萬元)及一間香港私人公司海盈科技集團(香港)有限公司(其已繳足資本為100.0百萬元)，此兩間公司由相同股東最終控制，主要從事電子部件的批發。
- (8) 江西合力泰科技有限公司(「合力泰」)，一間於中國註冊成立的有限公司，其為一間深圳證券交易所上市公司之附屬公司，該公司主要從事研發、製造及銷售全屏模塊、觸屏模塊及其他電子產品，並於截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得收益人民幣169億元。
- (9) 上述有關我們於往績記錄期間五大客戶的大部分背景資料乃自本集團委聘的一名獨立搜索代理取得。就董事於作出合理查詢後所深知，所載的資料為獨立搜索代理可能的最新資料。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們的三名客戶亦為我們的供應商或分包商，或是相反。

我們向一名客戶(中國知名手機品牌供應商)供應多種模型手機。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及於二零一九年首四個月，該客戶貢獻的收益分別為86.6百萬港元、118.8百萬港元、87.3百萬港元及人民幣38.3百萬元，佔相應期間我們總收益的4.0%、4.1%、3.0%及5.1%。該客戶應佔毛利於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及於二零一九年首四個月分別為人民幣4.4百萬元、人民幣5.9百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣2.1百萬元。根據該客戶於往績記錄期間向我們採購若干手機的協議，我們須為相關訂單採購指定的手機芯片及若干其他部件。有關採購額於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及於二零一九年首四個月分別為人民幣15.0百萬元、人民幣10.4百萬元、人民幣6.0百萬元及人民幣5.2百萬元，分別佔我們相應期間總採購額0.8%、0.4%、0.2%及0.9%。

我們自一名主要供應商沸石採購印刷電路板組裝。於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及二零一九年首四個月，該供應商應佔之採購額分別為人民幣54.8百萬元、人民幣181.6百萬元、人民幣158.8百萬元及人民幣59.9百萬元，佔相應期間我們採購及分包成本總額的2.9%、6.7%、6.3%及9.9%。於二零一八財年，相關供應商自我們採購集成電路。該供應商於二零一八財年貢獻之收益為人民幣8,300元或佔我們總收益之0.0001%。於二零一八財年向相關供應商作出的銷售額應佔的毛利為人民幣2,100元。

業 務

存貨控制

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。

由於手機行業競爭激烈導致產品壽命期較短以及產品開發期加速，董事認為維持良性的存貨週期至關重要。

我們認為存貨控制的關鍵是平衡存貨陳舊及可能的原材料供應短缺。我們可能就若干材料提前向供應商下單，此等材料需要較長的交貨期且根據銷售預測常有短缺，具體包括顯示模組、相機模組及手機芯片。於往績記錄期間，我們並無出現任何關鍵部件嚴重短缺的情況。

我們的存貨控制資訊系統讓我們能實時查核存貨狀態以管理庫存水平。我們密切監察存貨水平，以滿足生產需要及盡量減少存貨或陳舊存貨浪費。我們並無任何報廢及滯銷存貨，因此於往績記錄期間並無作出撥備。

質量控制

我們採用嚴格的生產控制系統，以保持我們的業務運作效率及產品質量。董事相信，有效的控制系統對我們生產優質的產品及維持與客戶的長期合作關係至關重要。

我們的質量管理系統符合GB/T 19001-2016/ISO9001:2015質量管理系統要求的標準，並於二零一九年一月十八日獲得通信產品(包括出口手機)的設計、開發、生產及服務證書，有效期至二零二二年一月十七日止。

我們的產品分銷至超過15個國家。我們的許多客戶會要求我們遵守基於其進口及銷售產品的司法權區所適用國際產品安全及受限制和有害物質法規及規例的特定指引。有關該等法律及規例的概述載於本文件「監管概覽」一節。

於二零一九年四月三十日，本集團有103名質量控制員，包括質量監督員、質量工程師及技術員，彼等負責各方面的質量控制，包括外購原材料質量控制，貼片控制、整體質量控制、組裝工序、製成品及分包商。我們的質量控制部負責識別任何質量控制問題及向生產部和生產管理部提供解決方案以解決有關問題。

業 務

外購原材料質量控制

我們負責採購滿足客戶要求產品規格所需要的原材料。手機芯片、顯示模組、相機模組及印刷電路板組裝等主要原材料乃採購自我們的認可供應商。為加強對供應商所提供原材料的質量控制，我們備存有一份根據我們採購部門所制定多維度甄選標準甄選的認可供應商名單。

在評估我們從認可供應商採購的原材料質量方面，我們的外購材料質量控制員工會對原材料進行檢驗。目的是確保外購原材料的質量符合我們的內部指引，並且符合我們的設計及客戶的電路要求中所載的規格。

雖然本集團已就檢驗外購原材料採取嚴格的質量控制措施，但在裝配過程中仍有時會發現原材料不合標準或存在缺陷。發生此種情況時，我們會將有缺陷的原材料退回相關的供應商，並要求供應商向我們發送新一批原材料。董事確認，由於我們在甄選供應商及檢驗原材料方面執行嚴格的政策，我們於往績記錄期間並無出現向供應商退回大量未能通過我們外購原材料檢驗的原材料及組件。

裝配流程的質量控制

我們的質量控制人員對深圳工廠及瀘州工廠整個裝配流程中半成品的質量進行監控。我們的產品在裝配流程中的各個主要階段均經過測試，以確保其質量符合客戶要求的規定標準及規格。

在裝配流程方面，我們使用包括自動光學檢測及X射線檢驗等先進的質量控制機器及設備，以確保我們的產品質量符合我們內部指引的標準及要求並且符合客戶的規格。此外，在進行製成品的最終質量控制程序之前，我們的質量控制人員會進行目視檢查及整體抽樣測試。

製成品的質量控制

完成裝配流程後，製成品在進行包裝及存入倉庫前會先轉至我們的最終質量控制點。在最終質量控制程序中，我們的質量控制人員根據質量控制部可接受的質量限制就外觀、功能及符合客戶規格的程度進行抽樣測試及檢驗。我們的質量控制人員對製成品的質量數據進行記錄，通過的製成品將進行包裝及存入倉庫以待交付。

業 務

對不符合規定質量標準的產品，我們的質量控制人員會對其進行進一步的產品分析。在確定質量不合規的問題後，對其進行額外工序及措施以糾正及改良不合規的產品。之後，我們的質量控制人員會重新進行質量保證測試及檢驗，以確保改良後的製成品質量符合我們的AQL及客戶的規格。我們的部分客戶會安排其質量控制人員到現場檢查製成品質量。此外，我們的客戶可能會要求對我們的產品進行抽樣檢查。

分包工作的質量控制

我們已與電子製造服務提供商簽訂外包框架協議，當中載有質量保證條文。根據有關安排，本集團會向電子製造服務提供商提供彼等進行後續加工程序所必要的材料，包括原材料及／或半成品。電子製造服務提供商負責在交付時對原材料進行質量檢查，倘發現任何缺陷，須在特定時限內通知本集團。

電子製造服務提供商完成組裝程序後，須對製成品進行質量檢查及檢驗。在部分情況下，我們可能會派遣我們的質量工程師到電子製造服務提供商的場地對製成品的功能及外觀進行抽樣測試。對任何不符合我們製成品標準的產品，我們會要求電子製造服務提供商對該等有缺陷的產品進行額外的工序，並承擔彼等所引致缺陷產生的額外費用。

在因產品存在缺陷而作出產品召回或引致任何申索或投訴的情況下，倘有關缺陷乃因電子製造服務提供商組裝程序中的不合規而導致，則電子製造服務提供商將須對所產生的損失負責。根據本集團與電子製造服務提供商之間的安排，我們有權就電子製造服務提供商違反質量條文的行為申索賠償及追索損失。

知識產權

作為擁有強大設計能力的ODM手機供應商，我們設計及登記了由我們研發團隊不時開發的多項專利及軟件。本集團所擁有的知識產權的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料— 有關本公司業務的其他資料 — 2.知識產權」分節。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉我們的知識產權有遭到任何重大侵權，且我們認為我們已採取一切合理措施防範我們的自有知識產權遭受任何侵犯。

我們向客戶供應其自身或授權品牌的手機，因此如客戶並不擁有相關商標的所有權或授權，我們可能面臨侵犯知識產權的風險。為管理侵犯第三方知識產權的風險，我們獲取商標證書或許可證或授權以核查潛在客戶是否有權授權我們設計及生產帶有相關商標的產品。

業 務

於往績記錄期間，本集團在中國營運的過程中使用了若干盜版電腦軟件產品。我們已糾正該等問題，並與授權方解決了此事宜，為此已向授權方下單購買正版電腦軟件產品、完成相關正版軟件產品的安裝及自二零一九年三月起停止使用盜版軟件產品。

於最後實際可行日期，我們並無就於往績記錄期間使用盜版電腦軟件產品而牽涉任何待決的訴訟或仲裁程序，或據我們所知面對訴訟或仲裁程序的威脅。根據彌償保證契據，控股股東同意就本集團因我們於往績記錄期間在中國營運過程中使用盜版軟件產品所招致的任何損失作出彌償。

物業

於中國的自置物業

下表載列我們自有物業的詳情：

地點	業主	建築面積 (平方米)	用途
上海浦東區羅山路4088弄 (星月科技園)11號全棟	上海禾苗	1,580	研發實驗室及辦公室

於中國的租賃物業

於最後實際可行日期，本集團於中國自獨立第三方租賃以下物業，其詳情載列如下：

地點	建築面積 (平方米)	用途	月租／責任 (人民幣元)	期限
四川省瀘州市江陽區 酒谷大道五段19號 標準化廠房一期A區 13#棟	19,871	工廠(瀘州廠房)	298,058 (附註1)	二零一八年一月一日至 二零二零年十二月三十一日
深圳市光明區玉律社區 第七工業區第二棟3樓 A區及6樓	13,560	工廠(深圳廠房)	237,300	二零一五年六月一日至 二零二一年五月三十日

業 務

地點	建築面積 (平方米)	用途	月租／責任 (人民幣元)	期限
貴州新蒲經濟開發區2號 研發樓	9,000	研發中心	(附註2)	(附註2)
成都市高新區天府大道 北段1480號9號樓3棟8 層1號	327	研發中心	22,314	由二零一九年九月十二日至 二零二零年九月十一日
深圳市福田區香蜜湖 天安車公廟工業區 天發大廈F1.65D	1,135	辦公室	124,812	由二零一七年九月九日至 二零一九年十一月三十日 (附註3)
深圳市福田區香蜜湖天 安車公廟工業區天發 大廈F1.6 4C 403-410	1,137	倉庫及辦公室	112,157	由二零一七年九月九日至 二零一九年十一月三十日 (附註3)

附註：

- (1) 根據瀘州高新技術產業開發區管理委員會與深圳禾苗於二零一七年八月訂立的投資合作協議，倘瀘州思普康滿足以下條件：(i)於瀘州以外地區銷售小型終端產品之總收益於投產後首五年(整年)(即二零一九年至二零二四年)達至人民幣150億元；(ii)第一、第二及第三年(即二零一九年、二零二零年、二零二一年)各年之收益分別超過人民幣10億元、人民幣20億元及人民幣20億元，則瀘州高新技術開發區管理委員會同意其於前三年享受免租津貼，以及第四及第五年享有50%之租房津貼。
- (2) 在貴州新蒲經濟開發區管理委員會(「貴州新蒲管委會」)的邀請下，我們於二零一六年六月訂立了一份投資合作協議(經一份補充協議補充)，據此，我們有權使用一項位於貴州的物業作為研發中心，免費用作開發物聯網及手機相關產品，並將獲得有關創新、設備採購及薪資的若干補貼，前提為我們能滿足多項條件，包括：(i)至少招收50名人才及期限的首年應申請至少一項專利；(ii)至少招收100名人才及於期限的第二年底應申請至少三項專利；(iii)至少招收300名人才及於期限的第三年底應申請至少六項專利。

業 務

鑒於我們在瀘州難以招到足夠人才，我們於二零一九年六月三十日未能滿足相關條件。為促進當地經濟發展及吸引投資，貴州新蒲管委會於二零一九年七月十日發出確認函，確認彼等同意將三年期限延長至六年直至二零二二年六月三十日，且現時並未要求我們退回自貴州新蒲管委會收到的補貼並賠償可能出現的任何損失。雙方現時正就我們須於延長期限內達成之條件進行協商並將於協定條件後即時訂立第二份補充協議。

倘屆時我們未能滿足相關條件，我們計劃於二零二二年六月在上文提及的經延長期限屆滿後將有關物業交回貴州新蒲管委會，並提早終止相關投資協議。在此等情況下及於終止相關投資協議後，存在的風險是我們可能須退回自貴州新蒲管委會收到的全部補貼，於二零一九年四月三十日為人民幣12.4百萬元，並賠償可能出現的任何損失。董事認為我們退回補貼後造成的損失甚微。直至最後實際可行日期，我們並未就未能達致相關條件而收到貴州新蒲管委會的任何賠償申索。

關於於二零一九年四月三十日收到的補貼總額人民幣12.4百萬元，我們將該等款項在二零一八年十二月三十一日及二零一九年四月三十日的合併財務狀況表中記為負債（應計費用及其他應付款項）。我們目前在貴州研發中心有約40名員工，按我們的計劃，這些員工將調派至及部分設備將遷至我們位於上海或成都的研發中心。董事估計搬遷將於一周內完成及相關成本將介乎人民幣102,850元及人民幣140,250元。我們貴州研發中心應佔的研發成本於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月分別為人民幣2.5百萬元、人民幣8.8百萬元、人民幣5.9百萬元及人民幣1.4百萬元，相當於我們同期研發成本總額的3.2%、8.6%、5.6%及5.4%。我們管理層預期關閉相關研發中心不會對經營或財務表現造成任何重大負面影響。

- (3) 我們已於二零一九年七月開始與業主磋商，並預計將於二零一九年九月續租。基於以下理由，董事認為我們不能續租的風險極低：(i)業主自二零零九年九月起一直向我們出租物業；(ii)我們與業主關係良好，且自租賃開始起，雙方未曾就租賃存在任何分歧，且我們並未就租賃存在任何違約；及(iii)據董事所深知，於最後實際可行日期，我們並不知悉任何將導致業主終止與我們的租約或與他人訂立新租約的任何重大商業利益。

業 務

我們亦在瀘州、貴州及深圳租有幾項物業，用作員工宿舍，詳情載於下文：

位置	樓面面積 (平方米)	月租金 (人民幣元)	租期
四川省瀘州市江陽區泰安街道旭陽路12號4套專家公寓	240	4,000	二零一八年 三月七日至 二零二零年 三月六日
四川省瀘州市江陽區泰安街道旭陽路12號3套員工公寓(8-3-201、8-3-202、8-3-203)	180	1,260	二零一七年 十一月一日至 二零一九年 十月三十一日
四川省瀘州市江陽區泰安街道旭陽路12號10套員工公寓(9-3-4-3、9-3-4-4、9-3-5-1、9-3-5-2、9-3-5-3、9-3-5-4、9-3-6-1、9-3-6-2、9-3-6-3、9-3-6-4)	600	6,000	二零一七年 十二月二十五日至 二零一九年 十二月二十四日
四川省瀘州市江陽區泰安街道旭陽路12號5套員工公寓(1-2-3-2、1-2-3-3、1-2-3-4、1-2-4-1、1-2-4-4)	300	3,000	二零一八年 三月二日至 二零二零年 三月一日
貴州省遵義市紅花崗區新蒲經開區蝦子鎮清坪公寓30套公寓	900	(附註)	二零一六年 十一月一日至 二零一九年 十月三十一日

業 務

位置	樓面面積 (平方米)	月租金 (人民幣元)	租期
深圳市光明新區公明辦事處玉律社區第六工業區鴻基電子三、四棟廠房所配宿舍3樓全層以及4樓半層	1,100	29,315	二零一七年十二月十日至二零一九年十二月三十一日
深圳市光明新區公明街道玉律社區第七工業區漢海達公寓8樓802-815室	420	12,600	二零一六年七月一日至二零二一年五月三十日

附註：根據我們與貴州新蒲新區管理委員會於二零一六年六月訂立的投資合作協議的補充協議，貴州新蒲新區管理委員會同意向我們補償二零一六年十一月至二零一九年十月的員工宿舍租金，以作為政府補貼的一部分。有關終止投資合作協議及對我們財務表現的影響的詳情，請參閱本節「物業 — 中國租賃物業 — 附註(2)」。

租賃物業的業權瑕疵

我們所租若干物業的業主並無取得所有合法業權。詳情載列如下：

我們的深圳廠房

我們深圳廠房的業主尚未取得集體土地使用證、建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證、建設工程施工許可證及房屋所有權證。根據《中華人民共和國土地管理法》、《中華人民共和國城鄉規劃法》及相關法律及法規，如未取得建設工程許可證及／或建設工程施工許可證，主管機關可下令拆除或沒收相關房屋，租賃協議也變為無效。

業 務

我們於二零一九年三月二十日已取得深圳市光明區玉塘街道辦事處的確證書，當中確認(i)我們深圳廠房的業主為相關物業的擁有人，有權向我們出租相關物業，及(ii)我們深圳廠房的所有權不存在爭議。根據中國相關法律及法規和行政機關的設置，我們的中國法律顧問認為，深圳市光明區玉塘街道辦事處負責土地重新規劃及土地規劃的監管，故有權發出該確認。

根據深圳市光明新區住房和建設局及深圳市光明新區土地整備局於二零一八年八月十四日及二零一八年八月十六日的書面回覆，相關物業位處整備區或整改區之外。根據中國相關法律及法規和行政機關的設置，我們的中國法律顧問認為(i)深圳市光明新區住房和建設局負責深圳市光明區城市重新規劃的組織、實施及監管，故有權發出該確認；及(ii)深圳市光明新區土地整備局負責根據相關土地授權進行深圳市光明區的土地重組，故有權發出該確認。

就董事所深知，於最後實際可行日期，我們並不知悉任何上級機關對上述確認持不同意見或進行質疑。經考慮中國相關法律及法規以及慣例，我們的中國法律顧問認為，相關確認受上級機關質疑的風險甚微。

根據業主於二零一九年五月[十七]日發出的確證書，(i)業主正在辦理土地使用權證及相關的許可證和證書；及(ii)業主認為取得該等證書及許可證不會遭遇重大阻礙。

我們的中國法律顧問認為，(i)鑒於上述情況，我們被責令從深圳廠房遷出的風險極低；及(ii)由於上述業權瑕疵，我們或無法向相關當局登記相關協議，並因此面臨相關單位不超過人民幣10,000元的罰款。

儘管我們合理確信深圳廠房短期內遷址的風險極低以及我們打算繼續在深圳廠房進行生產，如發生我們應中國相關機關的要求被迫從相關租賃物業遷出的罕見情況，我們會將手機組裝工作外包予電子製造服務提供商，讓我們能夠滿足客戶需求。經參考二零一八財年的相關數字，董事預期外包組裝工作產生的額外成本(根據我們於二零

業 務

一八財年的手機銷售量計算)扣除我們自行生產產生的銷售成本後將為人民幣1.0百萬元，佔我們總收益的0.03%。

倘發生上述分包商未能完全滿足我們客戶需求的少有情況，我們會傾向於將深圳廠房的智能手機組裝線遷至瀘州廠房，該廠房有足夠的空間同時容納我們的手機印刷電路板組裝及手機組裝線。

瀘州廠房現時可使用建築面積為16,000平方米，於最後實際可行日期，四條貼片生產線(及倉庫、實驗室及測試室)已佔用51.0%之空間，增配兩條貼片生產線後，將佔用瀘州廠房空間之57.4%。如若實現搬遷計劃，瀘州廠房之餘下未使用建築面積將足以安置10條組裝線，其初步安置在深圳工廠及佔用4,600平方米之可用建築面積(倉庫、實驗室及測試室等其他配套區域待與瀘州廠房的該等區域協調及合併或共用)，搬遷後，屆時將佔用瀘州廠房建築面積之86.2%。

鑒於(i)瀘州廠房與深圳廠房條件相近；及(ii)深圳廠房的大部分機械及設備均可移動，也能組裝及拆卸，董事認為涉及運輸、安裝及機械和設備試運行的搬遷將可在2週內完成。

倘深圳廠房需要進行任何搬遷，有關搬遷將分期進行，以便將生產受到的干擾降至最小，而我們同時會聘請電子製造服務提供商輔助我們的產能，直至搬遷完成為止。

董事認為，搬遷將不會對我們的業務營運或財務狀況造成任何重大不利影響，相關理由如下：

- (1) 搬遷的估計總成本及開支(包括運輸、翻新及初設成本)將不超過人民幣0.3百萬元，金額並不重大；
- (2) 如我們將在租期內搬遷，我們有權向深圳廠房業主申索兩個月的租金；
- (3) 生產基地的總租金將在搬遷完成後減少；及

業 務

- (4) 控股股東已訂立以本集團為受益人的彌償保證契據，據此，(其中包括)彼等已承諾就因業權瑕疵或與之有關而招致或產生的任何潛在法律責任、損失及損害賠償、暫停營運及／或搬遷成本及開支而對本集團作出彌償。

我們的瀘州廠房

我們瀘州廠房的業主已分別取得土地使用權證、建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證、建設工程施工許可證，並正在申請房屋所有權證。

我們已於二零一九年三月十四日取得瀘州廠房業主的確認書，當中確認業主已提交房屋所有權證的申請，且獲得有關證書並無障礙。

考慮到上述，我們中國法律顧問認為，(i)由於我們的瀘州廠房並非非法建築，相關建築將不會涉及被拆除或充公的風險；及(ii)相關租賃合約仍然有效。

誠如我們中國法律顧問告知，在業主取得所有權證書之前我們或無法向相關當局登記相關協議，因此可能面臨相關當局處以不超過人民幣10,000元的罰款。計及上述各項，董事認為，瀘州廠房的業權瑕疵對我們營運而言並不重大。

為防止未來租賃物業再次發生業權瑕疵，我們的行政經理將審閱租賃協議、所有權證及相關法律文件，以確保物業所有權清晰。我們亦於有必要時聘請外部法律顧問就業權事宜向我們提供意見。

環境保護

我們的業務受中國環境保護法律及法規規限。有關詳情，請參閱本文件「法規 — 中國法律及法規 — 有關生產的法律及法規 — 環境保護」一段。

於我們的生產過程中排放一定的廢物，包括固體廢物、廢水、噪音及廢氣。我們已根據國家及地方規定制定管理、處理及減少污染物及廢物的標準程序。我們亦配備空氣過濾及污水淨化設施，確保我們生產過程中產生的廢物或污染物水平在法定限制範圍內。此外，我們已聘請專業廢物處理服務公司處置在我們生產過程中產生的有害廢物。為確保符合最新

業 務

環境法律及法規，我們於內部合規手冊中載明環境保護相關目標及政策。我們已獲環境管理系統ISO 14001認證。

於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年各年及於二零一九年首四個月，本集團就遵守相關環境保護法律及法規產生的成本甚微。基於本集團管理層團隊的過往經驗、行業性質及行業之未來發展，董事認為，本集團目前的環境保護設施足以符合相關法律及法規之規定，預期日後不會產生任何主要或重大開支。

根據中國法律顧問，除本節「法律合規」所披露外，經中國主管部門確認，於往績記錄期間，我們已於所有重大方面遵守所有適用之中國環境法律及法規，且未因環境保護而受到任何重大處罰。

職業健康及安全

我們的業務受若干中國職業健康及安全法律及法規的規限。有關詳情，請參閱本文件「法規 — 中國法律及法規 — 有關生產的法律及法規 — 生產安全」一段。

我們致力於為僱員提供安全健康的工作環境並認為已就確保僱員工作安全採納充足措施。為使意外事故風險減至最低及提高僱員的健康及安全問題意識，我們制定操作安全、工業事故應對及危險化學品處理之相關指引及手冊。我們的職業健康及安全管理系統已獲OHSAS 18001:2007認證。

根據我們的內部操作安全指引，工廠事故須即時呈報予相關部門之安全主管，安全主管將評估事故之嚴重程度並編製工傷報告。安全主管須將較嚴重之事故報告予安全委員會。安全委員會定期評估我們安全管理系統，以確保我們的安全政策及措施獲全面實施。我們亦維持工廠事故的內部記錄。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，在我們的業務營運過程中，我們概未因工作安全而遭受任何重大索償或事故或涉入任何造成死亡或嚴重受傷之事故。據我們的中國法律顧問告知，除本節「法律合規」所披露外，經中國主管部門確認，於往績記錄期間，我們於所有重大方面符合所有適用之中國生產安全法律及法規，且概未因違反相關生產安全法律及法規而受到安全生產主管部門施予的任何重大處罰。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，本集團共僱有1,283名員工。下表載列本集團按職能分類的僱員人數：

職能	僱員人數
生產及生產管理 (附註)	739
質量控制	103
研發	282
採購	51
銷售及營銷	43
財務	24
資訊科技	8
人力資源	<u>33</u>
總計	<u><u>1,283</u></u>

附註： 於最後實際可行日期，我們瀘州廠房有258名生產及生產管理員工，而深圳廠房則有481名。

招聘

本集團已制定聘用政策以根據部門需求聘用新僱員。我們招聘過程通常包含兩輪面試。候選人的審查將基於彼等相關經驗、專長、知識及誠信作出。根據本集團聘用政策，我們鼓勵本集團僱員參照本集團候選人(倘候選人成功成為本集團僱員，則將對其作出獎勵)。

培訓

本集團一貫政策是為僱員提供全面培訓。該培訓通常包括由本集團人力資源部門所主持的職前培訓、在職培訓，及有時取決於僱員工作職能之教育機會。本集團將為本集團僱員不定期舉辦研討會及活動，以便彼等追貼市場趨勢。教育津貼將撥備至僱員(倘有關申請獲得部門經理及進一步獲得人力資源部門批准)。

保密

我們要求僱員以合約方式承諾保密。根據該合約，各僱員須對我們的技術及商業秘密保密。合約亦規定於僱員履行工作責任過程中或基於我們的重大及技術條件或業務資料而產生的知識產權及其他商業秘密應屬本集團所有。

業 務

薪酬

本集團的僱員一般以固定薪金支薪。本集團為其僱員使用一套評估系統，在進行僱員薪金檢討及釐定花紅金額時將會考慮僱員個人的評估結果。本集團僱員亦有權享有多種津貼(包括但不限於)公司年會、年度體檢津貼、免費公司餐補及績效獎金以及帶薪休假。

社會保障計劃及住房公積金

我們為所有僱員維持社會保險計劃及住房公積金並作出供款。

保險

本集團目前已為深圳廠房及瀘州廠房的生產設施投購出口信用保險及財產保險。本集團並無因製造及銷售產品投購產品責任保險。董事確認本集團的保險範圍足以滿足業務營運且符合行業慣例。於最後實際可行日期，本集團並未作出亦無牽涉任何重大保險索賠。於往績記錄期間，我們概無遭受產品責任索賠。

執照及許可

於往績記錄期間，本集團已獲取所有有關經營的重大必需執照、許可及批准。下文列載有關我們業務營運的重大執照、許可及批准：

執照、許可及批准的類別	持證實體	發證機構	有效期間／年期
無線電發射設備型號核准證 2017-3287	深圳禾苗	中華人民共和國 工業和信息化部	自二零一七年五月二十七日至 二零一九年十二月三十一日 (附註)
電信設備進網許可證 02-C525-172073	深圳禾苗	中華人民共和國 工業和信息化部	自二零一七年六月八日至 二零二零年六月八日(附註)
無線電經銷商執照 (無限制)(執照編號： RU00185757-RU)	香港禾苗	通訊事務管理局	自二零一九年五月一日至 二零二零年四月三十日

附註：我們的無線電發射設備型號核准證及電信設備進網許可證乃與售予一名中國客戶的特定手機型號有關，按該客戶之要求取得。由於我們自該客戶了解到其將不再訂購該手機型號，故我們不擬續新該兩項證書。

業 務

於受國際制裁的國家開展的業務活動

於往績記錄期間，我們向俄羅斯銷售及／或交付至俄羅斯、烏克蘭及埃及，於二零一六財年、二零一七財年、二零一八財年及二零一九年首四個月分別產生收益人民幣23.5百萬元、人民幣51.7百萬元、人民幣86.1百萬元及人民幣2.9百萬元，佔我們總收益的約1.1%、1.8%、2.9%及0.4%。美國、歐盟、聯合國(通過安理會行動)、澳洲及多個其他國家及政府組織實施多項制裁措施，限制各方與俄羅斯若干人士、實體或組織交易的能力。其他制裁針對俄羅斯經濟的特定領域，如金融、能源及國防部門。該等制裁乃以制裁監管機構說明的多項理由實施，如對二零一四年俄羅斯入侵烏克蘭的回應、干擾美國及其他國家的近期選舉、惡意網絡行動、侵犯人權、使用化學武器、武器擴散、與北韓的非法貿易以及支持敘利亞等。烏克蘭及埃及亦受特定制裁，儘管制裁程度不及俄羅斯廣泛。俄羅斯及烏克蘭交界的克里米亞地區於二零一四年被視為併入俄羅斯後，受到極為廣泛的制裁。美國、加拿大、歐盟及其他歐洲國家(包括烏克蘭)對克里米亞實施全面制裁，其中包括於多個領域禁止銷售、供應、轉讓或出口貨物及技術，包括與旅遊業及基礎設施直接相關的服務。彼等亦對克里米亞實施多項運輸限制，包括列明多個船舶無法停泊的港口。

我們的國際制裁法律顧問Hogan Lovells為評估我們面臨根據國際制裁被處罰的風險，已進行以下程序：

- (a) 審閱我們提供有關本集團、業務營運、收益、銷售合約、與銷售及／或交付至俄羅斯及烏克蘭有關的交易對手名單、擁有權架構及管理層的文件；
- (b) 審閱我們於往績記錄期間的交易對手名單以及受國際制裁人士及組織的清單，並確認彼等概不在有關清單內；及
- (c) 自我們接獲確認書，除本文件另行披露者外，本集團或我們的任何聯屬人士(包括任何代表處、分店、附屬公司或構成本集團一部分的其他實體)於往績記錄期間概無於或與任何其他受國際制裁的國家或人士進行任何商業交易。

誠如我們的國際制裁法律顧問經進行上述程序後告知，我們於往績記錄期間的活動並不受國際制裁的限制。此外，鑒於[編纂]所載的[編纂]範圍及預期[編纂]用途，我們的國際制裁法律顧問認為，[編纂]中各方(包括本公司、本公司之投資者、股東、聯交所及其[編纂]以

業 務

及集團公司或參與[編纂]的任何人士)的參與將不涉及任何適用國際制裁。因此，本公司、其投資者及股東以及可能直接或間接參與批准本公司股份[編纂]、買賣及結算的人士(包括聯交所、其[編纂]及關連集團公司)所面臨的制裁風險極低。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間從未接獲有關因銷售及／或交付至受國際制裁國家而對我們施加任何國際制裁的通知。概無與銷售及／或交付至俄羅斯及烏克蘭有關的對手方名列海外資產控制辦公室存置的特別指定國民及受禁止人士名單，或名列歐盟、澳洲及聯合國存置的其他受限制人士名單，因此將不會被視為受制裁對象。有關銷售及／或交付並不涉及目前受國際制裁的行業或界別，因此不會被視為有關國際制裁項下的禁止活動。

我們的內部控制程序

我們不會將[編纂][編纂]及透過聯交所籌集的任何其他資金用於資助或促進(不論直接或間接)與受國際制裁國家或受美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體(包括但不限於受海外資產控制辦公室實施制裁的任何政府、個人或實體)開展的活動或業務或為上述該等國家或政府、個人或實體的利益開展的活動或業務。

此外，我們未來將不會從事任何會導致我們、聯交所、[編纂]或我們的股東及投資者違反美國、歐盟、聯合國或澳洲的制裁法律或成為該等制裁法律的目標的業務。倘我們認為本集團在受國際制裁國家或與受制裁人士訂立的交易會使本集團或股東及投資者面臨被制裁風險，我們亦會分別在聯交所和本集團的網站作出披露，並在我們的年度報告或中期報告披露我們在監控我們的業務面臨的制裁風險方面的努力、我們未來在受國際制裁國家或與受制裁人士開展的業務(如有)的狀況以及我們與受國際制裁國家或與受制裁人士有關的業務計劃。倘我們違反該等對聯交所的承諾，我們將面臨我們的股份可能會被聯交所[編纂]的風險。

我們已採納提升後的內部控制及風險管理措施以協助我們不斷監察及評估我們的業務及採取措施保障本集團及我們股東的利益，免受經濟制裁風險。詳情請參閱本節「內部控制及風險管理」分節。

我們的國際制裁法律顧問已審閱及評估該等內部控制措施，並認為該等措施就本公司遵守我們對聯交所的承諾而言屬充足及有效。

業 務

考慮到我們的國際制裁法律顧問的上述意見，我們的董事認為，我們的措施提供合理充足及有效的內部控制框架，以協助我們識別並監察與制裁法律相關的任何重大風險，以保障股東及我們的利益。進行相關盡職審查後，並受限於全面實施及執行該等措施，獨家保薦人認為，該等措施將提供合理充足及有效的內部控制框架，以協助本公司識別並監察與制裁法相關的任何重大風險。

訴訟

除下文披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團成員公司概無涉及任何重大訴訟、申索或仲裁，據董事所知，亦無任何針對本集團任何成員公司尚未了結或企圖提出的訴訟、申索或仲裁並對我們的財務狀況或營運業績有重大不利影響。

索償性質	訴訟各方	進展
合約糾紛	原告： 保理公司	於二零一七年八月二十九日，第一被告自深圳禾苗購買總額人民幣76.0百萬元的共享單車智能鎖印刷電路板組裝。
	被告： 案件一 一名客戶（「 第一被告 」）、深圳禾苗、第一被告的四名其他供應商（統稱「 其他被告 」）（深圳禾苗及其他被告統稱「 企業被告 」）及兩名個人擔保人	於二零一七年十二月二十二日，深圳禾苗與原告及第一被告訂立具追索權的保理協議，以處理當時其尚未收回之應收原告賬款人民幣53.2百萬元（已根據補充協議調整為人民幣40百萬元，統稱「 保理協議 」）。根據該等協議，原告（作為保理人）向深圳禾苗（作為賣方）提供人民幣40百萬元的融資，以交換(i)利息收入；及(ii)向原告轉讓應收第一被告（作為深圳禾苗的客戶）賬款。應付原告賬款轉讓後，原告有權接收應收第一被告賬款的未償還金額。其他被告亦為第一被告之供應商，亦獲原告代理收回若干彼等各自應收第一被告之款項。 第一被告未能結付其當時應付原告之到期尚未償還款項（由深圳禾苗及其他被告之保理應收款項組成）總額人民幣53.8百萬元。
		案件一 於二零一八年十一月二十八日，原告向北京市第一中級人民法院提起共同訴訟，起訴企業被告及個人擔保人，要求償還有關款項加利息、法律成本及訴訟費。 於二零一九年四月八日，北京市第一中級人民法院判決撥駁回原告之訴訟。我們的中國法律顧問認為，由於原告未於上訴法定期限內提起上訴，該判決即屬生效。由於法院駁回訴訟，我們毋須支付相關費。

業 務

索償性質	訴訟各方	進展
	案件二	案件二
	深圳禾苗及第一被告 原告、第一被告、其 他被告及個人擔保人 均為獨立第三方。	於二零一九年五月七日，原告另外向北京市海淀區人民法院遞交一份法律訴訟，就償還保理協議項下之未償還應收款項人民幣29.2百萬元（「 相關款項 」）及相關利息起訴深圳禾苗及第一被告。 據我們的中國法律顧問告知，(i)根據保理協議，第一被告將為償還相關款項的主要責任人，深圳禾苗將於原告已終止及解除保理安排後承擔對原告的責任；(ii)經計及相關款項及第一被告過往支付予原告的款項，深圳禾苗的未償還負債為人民幣16.3百萬元加相關利息、法律成本及訴訟費（「 相關成本 」）（作為參考，截至二零一九年七月十三日產生之相關成本為人民幣1.5百萬元）；(iii)倘我們被令結算相關款項，我們依法及／或根據第一被告與深圳禾苗於二零一九年九月二十日訂立之抵銷協議將有權就相關款項向第一被告提起索償，並將被第一被告向深圳禾苗作出的預付款總額人民幣21.7百萬元抵銷。 於最後實際可行日期，尚未確定案件二的聆訊日期。我們已於二零一八財年已就上述預付款項之相關成本人民幣1.0百萬元計提撥備。 控股股東同意根據彌償契據就上述事件產生的任何虧損彌償本集團。
合約糾紛	原告： 供應商，為獨立 第三方 被告： 深圳禾苗	原告於二零一六年七月十八日就已交付貨物之未支付款項及利息人民幣1.6百萬元向深圳市福田区人民法院遞交索償申請。深圳市福田区人民法院於二零一八年十一月三十日裁決，深圳禾苗須(1)就已交付貨物之未支付款項及利息向原告支付人民幣0.7百萬元，及(2)向法院支付案件受理費人民幣11,268元。我們已於二零一八年十二月十七日向深圳市中級人民法院提起上訴及於二零一九年五月三十日舉行聆訊。於二零一九年六月十一日，深圳市中級人民法院判令駁回上訴及維持深圳市福田区人民法院的裁決。我們已於二零一九年八月九日執行裁決。
合約糾紛	原告： 客戶，為獨立 第三方 被告： 貴州火星	於二零一七年四月二十日，原告與貴州火星訂立銷售協議，據此貴州火星同意根據原告提供之規格為原告開發及提供包含軟件及硬件的智能自拍桿。於二零一七年四月二十四日，原告向貴州火星支付人民幣355,000元作為按金。然而，直至二零一七年十月十五日，貴州火星仍未提供完全符合銷售協議內規定技術規格之軟件設計。於二零一八年一月三日原告向深圳市南山區人民法院申請索償合共人民幣395,000元（包括原告支付之按金人民幣355,000元及損失人民幣40,000元）。於二零一八年六月十四日之裁決結果為貴州火星須向原告支付人民幣355,000元及利息。貴州火星於二零一八年七月十一日向深圳市中級人民法院提起上訴。於二零一八年十月十一日，深圳市中級人民法院作出最終裁決，維持深圳市南山區人民法院的裁決。我們已於二零一八年十二月十三日履行該裁決。

業 務

法律合規

於往續記錄期間及最後實際可行日期，除下文所載若干不合規事件外，董事不知悉任何本集團重大不合規事件：「註：將視中國法律意見書、合規函更新情況、以及公司補繳情況進行更新」

不合規事件	不合規理由	法律後果(包括可能最大處罰及其他財務責任)	補救行動及經提升的內部監控
(1) 未足額繳納社會保險及住房公積金供款以及未能於規定期限內完成住房公積金登記	不合規事件乃由於人力資源部門的相關員工不熟悉相關中國法律及法規。	根據《中華人民共和國社會保險法》，就我們未於規定期限內繳足之未繳社會保險基金供款，相關中國機構可能要求我們於訂明期限內繳付社會保險供款，且我們可能須繳付延遲繳款費，每延遲一日之費用相等於未繳供款之0.05%；倘我們於收到相關中國機構發出的要求通知後，未於訂明期限內作出有關付款，則可能被處一至三倍未繳供款金額之罰款。	於最後實際可行日期，我們已根據相關法律及法規完成住房公積金註冊並為全部中國僱員繳足社會保險及住房公積金供款。 我們已接獲當地社會保險及住房公積金機構發出之書面確認，當中載明：(i)中國附屬公司已根據相關法律及法規繳付社會保險及住房公積金供款；及(ii)未作出任何行政處罰。
發生時間：二零零九年九月		根據《住房公積金管理條例》，倘若我們未能於規定期限前完成住房公積金登記，我們或會就各不合規附屬公司或分支機構罰款人民幣10,000元至人民幣50,000元及(ii)就我們未於規定期限內繳付之住房公積金供款，可能須根據相關人民法院之命令作出有關付款	此外，經考慮取得之確認、中國相關法律及法規以及慣例後，假設法定期限為兩年，我們已分別就二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年各年及二零一九年首四個月計提撥備款項人民幣16.8百萬元、人民幣20.4百萬元、人民幣14.7百萬元及人民幣3.6百萬元，當中包括未繳付之社會保險及住房公積金供款以及滯納金。
			董事認為，不合規事件將不會對我們的業務營運造成重大不利影響，該事件亦不會構成「 關鍵 」之重大法律障礙。
			為加強持續合規，自二零一九年三月，我們的行政及人力資源部門主管已指派負責人每月開展以下程序並監管該指派負責人之工作，確保我們遵守有關社會保險及住房公積金供款之法律及法規：
			(i) 檢討員工記錄及檢查本集團是否已為每名員工繳納社會保險基金及住房公積金供款；
			(ii) 向財務部門報告員工數目、社會保險基金及住房公積金供款。我們的財務部門將根據員工名單核查查供款金額；及
			(iii) 根據財務部門保存之記錄調查變動(如有)。
		鑒於(i)於最後實際可行日期，我們並無就指定日期日尚未繳付的社會保險及住房公積金供款收到任何僱員投訴或相關機構的繳款通知；(ii)我們已就有關尚未繳付的社會保險及住房公積金供款計提撥備並將於收到有關繳款通知後即時結付有關款項及滯納金；(iii)我們已於二零一七年三月完成住房公積金登記並因此糾正有關不合規；(iv)中國法律規定的期限為自有關不合規事件發生時起計兩年；及(v)國務院辦公廳於二零一九年四月一日發佈的《降低社會保險費率綜合方案》指出，應審慎處理過往未繳付的社會保險供款，相關機構不應令企業一次性清繳清，以免引致財政危機，我們的中國法律顧問認為，於最後實際可行日期，(i)就未能作出全額住房公積金開及延遲住房公積金登記而言，並無主管機構對我們施加任何行政罰金之風險；(ii)就未能全額繳付社會保險供款而言，我們可能須繳付滯納金；及(iii)我們被罰款及/或命令支付全部未繳付社會保險及住房公積金的風險為低。	
		因此，二零一六財年、二零一七財年及二零一八財年各年，因上述不合規而可能遭受的最高罰金分別為人民幣2.3百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣0.8百萬元。	

業 務

不合規事件	不合規理由	法律後果(包括可能最大處罰及其他財務責任)	補救行動及經提升的內部監控
(2) 瀘州廠房在取得環保設施驗收批文及消防設施驗收批文前開始生產	不合規原因為：(i)本公司人力資源部經手員工不熟悉相關法律及法規；及(ii)在關鍵時刻並無得到專業意見。	根據《建設項目環境保護管理條例》，須編製環境影響報告或環境影響表格的建設項目，在建設項目投產及投入使用前，環保設施應獲主管部門檢查及批准。主管部門或勒令我們在規定的時間內整改有關不合規事宜，倘我們未能在規定時間內整改，我們或會被處以人民幣0.2百萬元至人民幣1百萬元的罰款及人民幣1百萬元至人民幣2百萬元的罰款。倘我們引發嚴重的環境污染或破壞，我們亦或會被主管部門勒令停產或關閉工廠。	我們已向瀘州市環境保護局取得瀘州思普康提交的環境影響申報表(「該表格」)批文，表示(i)該表格提出的相關環保措施減少及控制環境污染，因而已得到批准；(ii)瀘州思普康應按該表格所述建設環保設施，並達到環保要求及標準；及(iii)瀘州思普康應於建設完工後進行環境保護驗收相關流程。 我們已於二零一九年四月二十六日完成環境保護設施建造及取得其驗收批准。誠如我們的中國法律顧問告知，我們自此已糾正不合規事宜。 於二零一九年五月十七日，我們獲得瀘州市公安局消防支隊對消防設施的驗收批准。
發生時間：二零一八年四月		根據《中華人民共和國消防法》，建設項目的消防設施於建設項目投入生產及使用前應獲主管部門檢查及批准。由我們的不合規事宜，我們或會被主管部門勒令停產或關閉工廠，並被處以人民幣30,000元至人民幣0.3百萬元的罰款。	根據瀘州高新區安全生產和環境保護委員會及瀘州市公安局消防支隊分別於二零一九年三月十二日及二零一九年五月八日發出的兩份確認書，其中確認：(i)瀘州思普康已分別通過瀘州高新區安全生產和環境保護辦公室有關遵守環保及消防的常規檢查；(ii)瀘州思普康並無遭到行政罰款的記錄；及(iii)於二零一九年三月十二日，瀘州思普康並無被責令停產營業的風險。
		鑒於(i)我們已分別於二零一九年四月二十六日及二零一九年五月十七日糾正有關不合規事宜；及(ii)其時我們並未收到相關機構發出的任何行政處罰決定，我們的中國法律顧問認為，我們不會就有關不合規事宜受到任何行政處罰。	誠如中國法律顧問所告知，(i)瀘州高新技術產業開發區管理委員會及瀘州消防支隊為發出有關確認書的主管機關；及(ii)瀘州消防支隊為負責進行消防設施驗收的機構。 經考慮以上所述，中國法律顧問認為由於我們已糾正有關不合規事項，故不存在瀘州思普康被責令停產營業及/或遭到其他行政處罰的風險。 為防止與環境保護及消防法律及法規有關的不合規事件再度發生，我們的行政經理將就日後的任何建築工程確保我們在開工及/或將工程投入使用前獲得必要的批文及/或完成登記，並在必要情況下徵求外部法律顧問的意見。

業 務

不合規事件	不合規理由	法律後果(包括可能最大處罰及其他財務責任)	補救行動及經提升的內部監控
(3) 我們深圳廠房的安全生產設施不遵守國家或行業標準 發生時間：二零一八年五月	由於我們生產員工的大意疏忽及缺乏專業意見，我們深圳廠房暫存危險材料的儲存空間出現電路未達國家或行業安全標準防燃規定的情況。	根據《中華人民共和國安全生產法》，安全設備的設計、使用、檢測、改造及報廢均應遵守相關國家及行業標準。我們可能被主管機關責令限期糾正有關不合規情況，並可能在未能限期糾正的情況下被處以不超過人民幣50,000元的罰款及人民幣50,000元至人民幣0.2百萬元的罰款。在嚴重情況下，我們亦可能被責令停產。 根據深圳市寶安區安全生產監督管理局於二零一八年六月七日發出的《行政處罰決定書》，我們就有關不合規事件被處以人民幣20,000元的罰款。我們已交妥有關罰款。	根據深圳市應急管理局於二零一九年三月二十日發出的確認函，(1)深圳禾苗已根據於二零一八年六月七日發出的行政處罰決定0支付罰款人民幣20,000元；(2)有關不合規事宜並非嚴重違反相關法律及法規；及(3)深圳禾苗已糾正不合規事宜及此後並無任何其他不遵守法律及法規的情況。 誠如中國法律顧問所告知，深圳市應急管理局為發出有關確認函的主管機構。 鑒於以上所述，中國法律顧問認為(i)相關不合規事件已獲糾正並將不會影響我們深圳廠房的運營；及(ii)我們不會就該不合規事項受到進一步處罰。 為避免再次發生有關生產安全法律及法規的不合規事件，(i)我們將安排生產經理不時參加內部及外部生產安全培訓，並保證彼等熟悉相關生產安全規定；(ii)我們瀘州廠房及深圳廠房的生产經理在生產安全常規檢查中將與相關部門合作及溝通，並在出現潛在不合規事件的情況下向生產部門及生產管理部門的主管報告。我們的內部監控顧問已對我們經提升的安全監控進行跟進檢討，並無發現嚴重問題。

業 務

內部控制及風險管理

我們已制定各項內部控制政策及措施，確保持續遵守適用法律、法規及規則，以及控制不同層面的業務風險，當中涉及的層面及措施(其中包括)如下：

為控制及管理本集團各類業務風險：

- 管理層會應半年開會一次或由承擔本集團風險管理職能的審核委員會任何成員召開會議。審核委員會應參考本集團的業務或營運環境及財務狀況，以及經濟及政治狀況的變動，識別本集團所面對的潛在風險(例如業務風險)，並評估該等風險及對本集團的影響，而審核委員會亦應設計及制定措施，以應對及舒緩有關風險，以及委派指定人士執行並於其後監察及匯報該等措施。審核委員會成員履歷載於本文件「董事及高級管理層」一節。
- 我們已採納提升後的內部控制及風險管理措施以協助我們不斷監察及評估我們的業務及採取措施保障本集團及我們股東的利益，免受經濟制裁風險。於最後實際可行日期，我們已實施以下措施：
 - 我們已開設及維持單獨的銀行賬戶，僅用於存置及調撥[編纂][編纂]或透過聯交所籌集的任何其他資金；
 - 我們將在決定是否利用在受國際制裁國家內或與受制裁人士有關的任何業務機會前評估制裁風險。根據我們的內部控制程序，審核委員會需要審批所有來自受國際制裁國家或與受制裁人士有關的客戶或潛在客戶的相關業務交易文件。尤其是，審核委員會將審查與合同對手方以及業務交易文件草案有關的信息(如身份、業務性質和所有權)。審核委員會將根據美國、歐盟、聯合國或澳洲維持的各個受限制人士及受限制國家的公開名單(包括但不限於海外資產控制辦公室實施的制裁針對的任何政府、個人或實體)檢查對手方，以確定對方是否為位於受國際制裁國家內的人士或受制裁人士擁有或控制。若識別任何潛在制裁風險，我們將尋求在處理國際制裁事務方面具有必要的專業知識和經驗且聲譽良好的外部國際法律顧問的意見；

業 務

- 我們的董事將持續監控[編纂][編纂]用途以及通過聯交所籌集的任何其他資金，以確保該等資金不會用於資助或促進(不論直接或間接)與受國際制裁國家或受制裁者開展的活動或業務或為國際制裁國家或受制裁人士的利益開展的活動或業務(若該等行為會違反國際制裁)；
- 審核委員會將定期審查我們與制裁事項有關的內部控制政策及程序。在審核委員會認為必要時，我們會聘請在處理制裁事務方面具有必要的專業知識和經驗的外部國際法律顧問為我們提供意見和建議；及
- 必要時，外部國際法律顧問會向董事、高級管理層和其他相關人員提供與制裁有關的培訓計劃，幫助彼等評估我們的日常運營的潛在制裁風險。外部國際法律顧問將向董事、高級管理層和其他相關人員提供最新的受國際制裁國家及受制裁人士名單，後者會將相關信息傳達給我們的內部運營機構及海外辦事處及分部。

為遵守適用法律、規則及法規：

- 為防止本集團再度發生不合規事件，我們已採取本節「法律合規 — 補救行動及經提升的內部監控」一欄所列的經提升的內部監控政策及措施；
- 為避免再次發生有關環保及消防法律及法規的不合規事件，就將於生產基地進行的任何未來建造工程而言，我們的行政經理將保證我們於有關工程開工及／或投入使用前取得必要批文及／或登記，並在必要情況下尋求外部法律顧問的意見；
- 為避免再次發生有關生產安全法律及法規的不合規事件，(i)我們將安排生產經理不時參加內部及外部生產安全培訓，並保證彼等熟悉相關生產安全規定；(ii)我們瀘州廠房及深圳廠房的生產經理在生產安全常規檢查中將與相關部門合作及溝通，並在出現潛在不合規事件的情況下向生產主管溫川川先生報告；

業 務

為籌備[編纂]，我們已委聘信永方略風險管理有限公司(獨立第三方專業內部控制顧問，「**內部控制顧問**」)對我們有關以下層面的內部控制所有選定領域進行審查：(i)實體層面的控制，包括環境控制、風險評估、根據Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission所頒佈的內部控制 — 綜合框架(COSO 框架)對活動、資料及通訊的控制及監控(「**COSO 框架審查**」)(ii)業務流程層面的控制，包括財務報告程序、銷售、應收賬款及收款、生產、銷售成本、採購、應付賬款及付款、存貨管理、銀行及現金管理、固定及無形資產、人力資源及薪資、稅項、保險、信息系統控制管理；及(iii)上市規則及企業管治相關及其他監管合規程序(「**內部控制審查**」)。

內部審查於二零一八年七月中旬至二零一八年八月初進行。除應採納的企業管治相關政策外，我們需根據COSO框架審查制定各項書面政策，內部控制顧問確定了以下三個與業務流程層面控制相關的主要方面，這些方面需要根據建議加以改進：

方面	審查發現摘要	建議摘要
財務報告	<ul style="list-style-type: none">● 對於分類賬中的新賬戶、修訂賬戶和凍結賬戶的申請及批准，不保存任何記錄；● 同一人員有權發佈、轉移及審查支援記賬及結賬的資訊	<ul style="list-style-type: none">● 此類行為應由財務主管記錄及批准● 該等授權應分配予不同人員
薪資及福利管理	<ul style="list-style-type: none">● 於提供勞務的下一個月(而不是提供勞務當月)計提薪金或工資● 若干附屬公司尚未就所有員工繳納社會保險及住房公積金供款	<ul style="list-style-type: none">● 薪金及工資應於提供勞務當月計提● 僱傭開始時應注意社會保險及住房公積金的登記及供款

業 務

方面	審查發現摘要	建議摘要
招聘及解僱	<ul style="list-style-type: none">● 在試用期後簽訂僱傭合同，而不是在僱傭開始時簽訂● 辭職員工發出的通知不充分，相關辭職通知未按照相關內部政策進行審查或批准	<ul style="list-style-type: none">● 應在僱傭開始時簽訂僱傭合同● 應遵從相關內部政策

一些其他審查發現被認為不重要，在我們根據內部顧問於二零一八年九月至二零一九年三月期間提出的建議採取補救措施後的二零一九年二月至三月進行的後續審查中，並未識別其他重大審查發現。

鑒於已發生上述不合規事件，本集團所聘請的內部控制顧問對經提升的內部控制進行了後續檢討，且並無提出其他推薦意見。考慮到(i)不合規情況並非有意為之，且概無跡象表明董事及高級管理層有蓄意以不合規方式經營業務的傾向；(ii)不合規事件並無涉及董事的任何蓄意不當行為、欺詐、不誠實或貪污；及(iii)董事及我們採取的補救行動，董事認為及獨家保薦人亦認同，上述不合規事件不會影響我們執行董事於上市規則第3.08條及3.09條下的合適性。

- 為防止日後租賃再度出現業權瑕疵，我們已採取本節「物業 — 租賃物業的業權瑕疵」一段所載的內部監控政策及措施；
- 有關香港法律的法律顧問已就香港[編纂]公司之持續義務以及董事職責及責任為本集團董事及高級管理層提供培訓會，並將於[編纂]後每年兩次就香港[編纂]公司之持續義務以及董事職責及責任為董事及高級管理層提供培訓或定期研討及更新；

業 務

- 我們已委任德建融資有限公司為我們的合規顧問，自[編纂]日期起生效，以就持續遵守上市規則發行及香港其他適用證券法律及法規提供意見；及
- 我們不時就特殊事宜委聘外部法律顧問為我們提供意見。

為控制及管理本集團各類資金風險：

- 劉尚恒先生於財務工作及管理方面擁有逾10年經驗，彼
 - 每個季度編製預算及財務分析報告以預測預期銷售、原料採購及人力需求；
 - 每月檢討由會計團隊編製並與本集團財務報表編製相關的管理賬目；
 - 編製財務分析報告，以識別實際數據與先前預測數據之間的差別及出現差別的相關原因以及本集團的整體財務表現，以供管理團隊參考
- 為控制投資金融資產的風險，自本文件日期起，
 - 財務總監劉尚恒先生將密切監控所有現有金融資產；
 - 不會作出新投資，惟保本型除外；
 - 所有投資須由財務總監劉尚恒先生進行評估，當中考慮因素包括投資的屆滿期、利率及特徵以及對營運資金及現金流量影響的分析以及於劉先生認為適當時藉助任何外聘法律顧問透過檢討相關條款識別的任何法律風險；
 - 劉尚恒先生須編製載有上述考慮因素之評估報告以提呈予主席／行政總裁，供其酌情批准；及
 - 本金總額超過人民幣50百萬元之單個投資或任何可能導致金融資產在外本金超過人民幣100百萬元的新投資(已獲行政總裁批准)須進一步取得審核委員會的批准，而審核委員會將重新評估當中風險。

有關劉尚恒先生的履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 高級管理層」分節。