

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的業務策略」。

[編纂]

我們估計，假設[編纂]並無行使，經扣除我們於[編纂]應付的[編纂]費用及開支後，我們將自[編纂]獲得[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)。根據[編纂]，我們將不會收取銷售[編纂]所得任何[編纂]。

我們目前擬按下列方式動用該等[編纂]：

- 總估計[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於[編纂]百萬美元)或[編纂]%用作研發以及其他工作，以開發(i) OTT板塊的核心產品，包括開發OTT設備的新特性及產品功能，並將遙控器與先進用戶界面的技術互相融合；及(ii)無線智能家居安保設備、控制器及插座等智能家居產品的經擴大產品系列，當中嵌入與我們現有產品類似的連接及雙向通信技術以及軟件程式設計。我們將聘請更多負責OTT產品的開發產品及創新的研發人員，以及負責研發智能家居安保產品的研發人員；
- 總估計[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於[編纂]百萬美元)或[編纂]%用作於二零二一年前尋求策略投資或收購主力設計或開發OTT系統及／或智能家居安保產品方面的公司或業務；
- 總估計[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於[編纂]百萬美元)或[編纂]%用作於四年期內擴大專業銷售團隊以支持業務擴展，包括為OTT及智能家居安保板塊聘請高級銷售人員、目標市場業務規劃及發展的管理層銷售人員及負責智能家居安保的經擴大產品系列的客戶經理；
- 總估計[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於[編纂]百萬美元)或[編纂]%用作擴展中國以外地區的供應鏈足跡以及加強供應鏈管理及投資，包括為製造商夥伴提供支援，加快設立生產線，以及為柬埔寨供應商提供必要的支援；

未來計劃及[編纂]

- 總估計[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於[編纂]百萬美元)或[編纂]%用作償還根據日期為二零一八年十二月十二日為數76百萬美元的貸款融資協議(「貸款還款」)銀行借款，利率為LIBOR及3%年利率的總和，據此，[編纂]百萬美元已提取及動用以償付過往銀行融資，並將於二零二三年悉數償還；及
- 總估計[編纂]約[編纂]百萬港元(相當於[編纂]百萬美元)或[編纂]%用作本集團的營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的上限)，則[編纂]將增加至約[編纂]百萬港元。倘[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的下限)，則[編纂]淨額將減少至約[編纂]百萬港元。在該等情況下，我們計劃分別按比例增加或減少用於上述用途的[編纂][編纂](惟將分配至貸款還款的[編纂]金額將維持不變)。

我們在[編纂]獲行使的情況下將收取的額外所[編纂]目前估計約為[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元(假設分別為指示性[編纂]範圍的下限、中位數及上限)，將按比例用於上述用途(惟將分配至貸款還款的[編纂]金額將維持不變)。

倘發展計劃的任何部分因故未能按計劃進行，例如政府政策變動導致我們的任何項目開發在商業上不再可行，或發生不可抗力事件，則董事將審慎評估形勢並可能將[編纂]至其他用途。

倘[編纂]的[編纂]並無立即用於上述用途，則將獲存放在持牌銀行或金融機構作短期活期存款。

[編纂]的理由

董事認為，[編纂]及[編纂]符合本集團及股東的整體利益，理由如下：

- 實施策略以增加銷售額及把握市場增長潛力的資金需求：我們主要服務從事活躍訂購廣播及電視串流行業的MSO、電視及OTT設備品牌客戶。MSO市場規模龐大。根據弗若斯特沙利文，於二零一八年，全球及北美洲的MSO市場以收入計分別達1,748億美元及884億美元。另一方面，OTT市場發展迅速。全球OTT市場產生的收入自二零一三年的246億美元大幅增長至二零

未來計劃及[編纂]

一八年的687億美元，複合年增長率為22.8%。我們為MSO及OTT板塊公司提供家居控制解決方案。受惠於下游行業的發展，根據弗若斯特沙利文報告，於二零一三年至二零一八年，家居控制解決方案市場的總收入(包括用於MSO、電視及OTT設備品牌客戶的遙控器)自二零一三年的925.4百萬美元增加至二零一八年的1,816.4百萬美元，複合年增長率為14.4%，預期家居控制解決方案市場受OTT服務日益上升需求的支持，將於二零二三年達至3,728.8百萬美元，自二零一九年至二零二三年的複合年增長率為15.1%。因此，憑藉我們的競爭優勢，我們已做好充分準備，繼續把握商機及發展業務。

另一方面，家居解決方案行業競爭激烈。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一八年，世界各地的家居控制解決方案行業有超過200家供應商。於該等市場競爭者中，我們憑藉9.6%的市場份額在二零一八年排行第二。鑒於我們行業的競爭格局，繼續物色增長動力、提高解決方案及產品的競爭力、優化成本結構及擴大客戶群至關重要，從而維持領先的市場地位。

為達致此目標，我們已制定多項業務策略，包括持續擴展銷售及拓展市場份額(特別是在OTT板塊)、提供綜合智能家居安保解決方案以擴展產品組合、擴展我們的產品系列及透過尋求戰略性投資或收購公司或業務推動我們增長以及擴展中國以外地區的供應鏈足跡。[編纂][編纂]將為我們提供額外的財務資源，以支持實施該等業務策略。

為此，我們計劃於截至二零二零年、二零二一年及二零二二年十二月三十一日止財政年度應用源自[編纂][編纂]合共分別[編纂]百萬美元、[編纂]百萬美元及[編纂]百萬美元，以實施業務策略。有關詳情，見「業務—我們的競爭優勢」。我們過往主要透過內部所得資金為業務營運提供資金。我們須要維持充裕的營運資金及時向僱員支付，並根據向供應商授予的信貸條款履行向其付款的責任。我們亦需維持充足水平的營運資金為我們在日常營運開支以外的自然增長提供資金，包括但不限於購買元件及向製造商夥伴付款。我們將安全營運資金水平定為不少於[12]百萬美元，以支持日常營運。於二零一九年五月三十一日，本集團的現金及現金等價物結餘約為15.7百萬美元。

我們亦需要保留資金，以履行銀行借款到期時的還款責任。於二零一八年十二月三十一日，借款約為[編纂]百萬美元，當中[編纂]百萬美元將於二零一九財年到期。

未來計劃及[編纂]

此外，誠如「業務－我們的業務策略」所詳細披露，電子產品的設計及開發過程涉及跨領域的合作及應用不同科技。有關過程要求具備深厚技術專業知識及經驗的人員，且我們於相關範疇建立內部技術能力或建立客戶群需時或其進入門檻相對較高。因此，為盡可能降低風險及迅速建立據點，視乎所需資金金額及市況，我們計劃投資或收購我們認為能夠以合理成本促進實施業務策略的合適實體。受我們當時的現金及財務狀況所規限，我們目前計劃收購或投資年營業額最多[編纂]百萬美元的合適公司或業務，並計劃部分以內部資源及／或銀行借款及部分以總估計[編纂]的[編纂]%撥付代價。故此，我們將需就任何出現的併購機會保留財務資源。

鑒於上述者，我們認為審慎管理可動用的財務資源及維持充足的流動資金狀況實屬必要，以應付目前業務規模的營運資金需求、履行還款責任、支持擴展計劃，並為任何投資或併購機會做好準備。上述用途及任何股息分配(倘適用)的資金需求迫在眉睫。

- **具吸引力的資金來源：**於二零一九年四月三十日，我們的借款約為[編纂]百萬美元，其中[編纂]百萬美元須於一年內償還。於往績記錄期間，我們的融資成本分別為0.3百萬美元、2.4百萬美元及4.1百萬美元。我們的現有外部借款水平及相關融資成本將繼續為我們帶來現金流量負擔。僅透過債務融資為我們的擴展計劃撥付所需資金將會進一步降低本集團的流動資金並增加本集團的融資成本風險，從而令我們日後透過銀行借貸為營運及業務擴展提供資金的融資能力受到限制。此外，我們須遵守抵押規定、現金存款規定、維持一定財務比率水平及限制使用貸款所得款項等限制性契諾，而有關契諾會限制我們用於擴展計劃的資金數額，且或會牽制我們的未來業務活動。

我們的政策是維持穩健的現金狀況及多元化的財務資源，以盡量提高流動資金。[編纂][編纂]將為我們提供必要可用的資金，以償還部分銀行借款，減少相關財務成本，並在不嚴重損害現金狀況的情況下支持未來業務擴展。鑒於上述原因，加上上文詳述的資金需求，我們認為，除僅依賴債務融資外，以[編纂]方式的股權融資亦為我們在此關鍵時刻提供一個具吸引力且最適當的選擇，且同樣符合本公司及其股東的整體利益。憑藉我們的[編纂]地位，我們將能夠利用內部資源、外部借款及股權融資等綜合渠道，在適當情況下為我們的日常營運及未來業務擴展提供資金。

未來計劃及[編纂]

- **提升本集團企業形象：**透過[編纂]，我們能(i)提升企業形象；(ii)從[編纂][編纂]地位中獲益；及(iii)增強營運效益及企業管治常規，讓客戶及供應商更有保障及信心。
- **擴闊股東基礎及提高股份流通性：**香港[編纂]流通性高，將令我們能擴闊資本及股東基礎；而散戶投資者及機構資金將能於本公司參股，令本集團的真正價值得以體現；
- **招聘富有經驗人士：**我們相信[編纂]是其中一個主要渠道，讓僱員分享我們的成功及成就，並為本集團的表現及持續成功努力付出。我們依賴專業工程師以及具備高度技術水平的員工以支持業務發展。人力資源及人才對我們的進一步增長至關重要。董事認為，[編纂]地位將提升我們的聲譽，並有助吸引、招聘及留聘富有經驗人士及高技能專業人才。作為一間[編纂]公司，本公司將會有更多的薪酬選擇以獎勵我們的寶貴員工，例如授出購股權及股份。該等薪酬選擇有助加強本集團的士氣。

考慮到我們於新加坡及中國的業務，我們已考慮及評估包括香港及新加坡在內的不同[編纂]地點，並於考慮下列因素後得出結論，香港為尋求[編纂]的合適地點：

- **國際化程度高，市場成熟：**香港位置得天獨厚，是連接中國與國際市場的重要通道。董事認為，香港[編纂]企業[編纂]類型多樣，集資能力強，投資者基礎寬泛。因此，我們認為，香港[編纂]公司一般流通性高，獲較廣泛研究及所觸達的投資群體更為寬泛。就監管框架、資金流動自由、結算及交收基礎設施及金融服務而言，聯交所的國際化水平及成熟程度獲全球持份者認可，中國持份者尤其如此，且聯交所的國際地位符合我們作為全球領先家居控制解決方案供應商的品牌形象。
- **加強我們的企業地位及形象：**目前，本集團有兩間中國附屬公司於中國進行(其中包括其他職能)研究及開發以及供應鏈管理。本集團於中國擁有多名客戶及製造商夥伴，我們認為其將於本集團的未來業務繼續扮演重要角色。我們於聯交所的[編纂]地位將加強我們與有關持份者的聯繫。香港的[編纂]地位為本集團提供機會於中國及國際市場進一步提升企業形象、品牌知名度及市場聲譽，特別是連繫我們與中國及香港的中國及香港市場。

未來計劃及 [編纂]

- **香港交投活動甚為活躍：**根據弗若斯特沙利文，香港[編纂]於二零一八年的日均成交額約為1,074億港元(相當於約18.3億新加坡元)。相比之下，新加坡[編纂]於二零一八年的日均成交額為12.2億新加坡元。因此，鑒於香港市場的交投活動及流通性更高，就日後進一步擴張而言，本公司在香港[編纂]進行[編纂]等[編纂](如需)更為容易。

經計及以上所述，董事決定於香港而非新加坡申請[編纂]。董事認為，基於我們客戶的國際化及藍籌股背景以及聲譽卓著的地位，下列因素會吸引投資者投資本集團：客戶組合；完美無縫的家居控制解決方案；我們強勁的研發能力；及我們經驗豐富及高瞻遠矚的管理團隊。