

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故未必包含對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下於決定投資[編纂]前，應閱覽文件全文。任何投資均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前，應細閱該節。

## 概 覽

我們是一家專注於消費電子產品的知名電子製造服務(「EMS」)供應商，致力於為客戶提供一站式解決方案。我們提供全方位服務，包括設計開發與優化、提供技術意見及工程解決方案、材料挑選及採購、生產、質量控制及物流管理。根據歐睿報告，我們是中國15大消費類EMS供應商(按2018年的收益計)中唯一未上市的公司。我們的解決方案旨在整合電子元件(如內嵌軟件和PCB的微控制器及微處理器)與機械及機電元件，以組成多功能模組，從而促成客戶電子製成品的整體功能。於往績記錄期間，我們的製造服務交付的產品包括PCBA、多功能模組及電子製成品，涵蓋的應用範圍包括霧化產品、電器、商業控件及暖通空調等。

鑒於本集團主要從事提供多功能模組電子製造服務，本集團覆蓋EMS行業價值鏈的中下游。憑藉我們的產品設計及開發能力和製造技術，我們有能力向客戶提供產品設計優化及工程解決方案，據此將我們定位為供應鏈前段的價值創造者。多年來，我們已建立起一個強大並知名的客戶群。我們於往績記錄期間的十大客戶多為享譽國際及/或行業領先的品牌擁有人。

下表載列於往績記錄期間按產品應用劃分的收益明細：

	2016年度		2017年度		2018年度		2018年首六個月		2019年首六個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
霧化產品	83,487	12.1	564,164	45.8	606,739	48.2	382,155	53.8	180,225	34.2
電器	353,782	51.5	399,638	32.4	361,828	28.8	167,175	23.6	167,555	31.7
商業控件	169,987	24.7	184,427	15.0	160,981	12.8	101,529	14.3	96,913	18.4
暖通空調	80,403	11.7	84,424	6.8	127,747	10.2	58,676	8.3	82,901	15.7
總計	<u>687,659</u>	<u>100.0</u>	<u>1,232,653</u>	<u>100.0</u>	<u>1,257,295</u>	<u>100.0</u>	<u>709,535</u>	<u>100.0</u>	<u>527,594</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，我們主要向兩名客戶(即客戶B(主要銷售非預先填料，及可加入非煙用濃縮提取物(可為含有THC的大麻)搭配使用的霧化產品)及客戶F(主要銷售預先填料的煙用霧化產品，包括香味霧化產品)銷售霧化產品。2018年首六個月至2019年首六個月霧化產品的收益減少乃主要由於自2019年1月起終止了與客戶F的業務關係。有關詳情，請參閱「業務－客戶」一節。

於往績記錄期間，我們與逾80名客戶維持業務關係，產品運往逾25個國家和地區，

## 概 要

其中美國及英國為我們的主要市場。下表載列於往績記錄期間按我們產品的交付位置劃分的收益明細：

	2016年度		2017年度		2018年度		2018年首六個月		2019年首六個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審計)	%	千港元	%
美國	268,157	39.0	764,890	62.1	800,767	63.7	480,287	67.7	322,629	61.2
英國	120,268	17.5	117,844	9.6	147,485	11.7	57,885	8.2	106,780	20.2
香港	101,588	14.8	147,385	12.0	81,098	6.5	51,858	7.3	29,533	5.6
法國	57,163	8.3	46,165	3.7	46,564	3.7	24,694	3.5	7,546	1.4
中國	19,904	2.9	61,893	5.0	51,617	4.1	27,180	3.8	16,596	3.1
其他 <sup>(附註)</sup>	120,579	17.5	94,476	7.6	129,764	10.3	67,631	9.5	44,510	8.5
	<u>687,659</u>	<u>100.0</u>	<u>1,232,653</u>	<u>100.0</u>	<u>1,257,295</u>	<u>100.0</u>	<u>709,535</u>	<u>100.0</u>	<u>527,594</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括(i)如比利時、丹麥、愛沙尼亞、德國、愛爾蘭、意大利、荷蘭、挪威、波蘭、葡萄牙、瑞典及瑞士等歐洲國家；及(ii)澳洲、貝里斯、巴西、加拿大、印度、日本、馬來西亞、新西蘭、新加坡及台灣。

### 我們的業務模式

作為一家向客戶提供綜合服務的EMS供應商，我們不僅為客戶提供製造服務，亦提供供應鏈各階段從產品開發、產品設計優化、樣本設計、材料採購、生產管理、質量控制到物流及交付的增值服務。我們尤為重視產品開發過程，這一過程令我們可與客戶進行產品設計，並與彼等就產品開發及產品設計優化進行合作和聯動，我們相信此舉有助確保產品的功能及為客戶進行批量生產的商業可行性。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務模式」一節。

### 競爭優勢

我們認為，下列主要優勢乃我們取得成功及實現未來發展的關鍵因素：(a)遍及消費類EMS價值鏈的高度綜合及全方位服務，具備製造多樣化產品組合的能力以及高效的生產流程；(b)與國際知名及行業領先品牌擁有人的戰略合作以及穩定和悠久的業務關係；(c)強大的技術實力及產品開發能力助業務進軍新市場；(d)恪守嚴格的質量保證；及(e)富有進取精神、經驗豐富且有遠見的專業管理團隊。

### 業務策略

未來，我們擬繼續鞏固我們在消費類EMS行業的領先地位，提升我們的整體競爭力及擴大我們的市場份額。我們計劃通過以下措施實現該等目標：(a)加大面向北美、歐洲及中國主要消費類EMS行業廠商的銷售及營銷力度；(b)藉由在東南亞地區及中國擴展製造平台增加產能；(c)透過購買新機器及設備及升級我們現有東莞生產廠房的生產設施提升我們的生產效率及產能；(d)加強開發及提供物聯網相關解決方案的研發能力；及(e)提升我們的MES及資訊科技基礎設施。

### 生產設施及使用率

我們的生產設施位於中國廣東省東莞市長安鎮。於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月，我們分別平均擁有四條、六條、六條及六條SMT線，使用率分別達87.1%、88.6%、84.7%及79.8%，且於往績記錄期間亦擁有五條DIP線。我們亦有手動或半自動裝配線，相關數目根據產品的複雜性及類型而變動。有關詳情，請參閱本文件「業務－生產設施及使用率」一節。

### 客戶、供應商及銷售代表

於往績記錄期間，我們已與逾80名客戶維持業務關係，且我們的十大客戶多為享譽國際及/或行業領先的品牌擁有人。於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月，來自我們的五大客戶的收益合共分別佔我們於相應年度/期間總收益的48.2%、65.2%、68.8%及70.9%，而來自我們的最大客戶的收益分別佔我們於相應年度/期間總收益的12.5%、24.6%、32.5%及31.3%。

## 概 要

我們於生產過程中所用的主要物料包括電子元件(如微處理器、集成電路、電阻器、電容器及無線模組)、機電元件(如開關及繼電器)、PCB、組裝電線、塑料及金屬零部件。我們採購的物料乃於生產過程中消耗，而我們主要根據客戶下達的銷售訂單或客戶提供的訂單預測向該等供應商採購。物料成本佔我們生產成本的大部分，分別相當於我們於往績記錄期間的總銷售成本的約74.0%、76.6%、76.7%及81.1%。

於往績記錄期間，我們存置一份認可物料供應商名單，該等供應商位於不同國家及地區，包括美國、中國、香港及台灣。於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月，我們來自五大供應商的採購額合共分別佔我們於相應年度／期間總採購額的15.7%、21.2%、22.5%及26.7%，而我們來自最大供應商的採購額分別佔我們於相應年度／期間總採購額的4.3%、7.3%、8.1%及12.6%。

有關我們與客戶及供應商的關係的詳情，詳情請參閱本文件「業務－客戶」及「業務－供應商」兩節。

於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月，四名、三名、五名及兩名我們的五大客戶亦為我們各年度／期間的供應商，而兩名、零名、一名及零名我們的五大供應商亦為我們各年度／期間的客戶。有關詳情，請參閱本文件「業務－供應商－身兼我們主要客戶／供應商及我們供應商／客戶的實體」一節。

於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月，我們已分別委聘四名、兩名、五名及五名銷售代表協助招攬銷售及維持與客戶的關係，尤其在北美及海外國家。特別是，於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月，我們34.9%、59.3%、60.9%及52.6%的總收益乃由銷售代表A推介的客戶貢獻。董事認為本集團與銷售代表A相互依賴。有關詳情，請參閱本文件「業務－銷售及營銷－銷售代表」一節。

## 中美貿易戰

中美貿易戰於2018年7月展開，此間，美國分別於2018年7月(清單1)、2018年8月(清單2)、2018年9月(清單3)及2019年9月(清單4A)就美國協調關稅時間表(「美國協調關稅時間表」)中數百個類別的中國原產地產品實施多輪進口關稅。美國原訂於2019年12月對另一份額外中國原產地產品類別清單(清單4B)徵收又一輪關稅，有關稅率相當於進口商品價值的15%，但於2019年12月13日，美國總統宣佈對清單4B項下中國原產地產品徵收建議關稅將會無限期推遲。於最後實際可行日期，對中國原產地產品徵收的此等關稅介乎相關進口商品價值的15%至25%。有關詳情，請參閱「業務－市場與競爭－中美貿易戰」一節。

於往績記錄期間，我們收益的39.0%、62.1%、63.7%及61.2%來自向美國出口銷售。於2018年9月實施上述進口關稅清單3後，我們從中國出口至美國的絕大部分產品均須繳納美國關稅，並將繼續遭受美國及中國政府實施的貿易限制的負面影響。儘管存在有關進口關稅，但由於我們自香港出口銷售至美國乃按香港離岸價基準進行，使得我們並不對該等關稅負責，惟進入美國而有記錄的進口商(即我們的美國客戶)會承擔該等關稅。

由於關稅，我們的兩名美國客戶(即客戶B及客戶C)要求本集團於2018年度按一次性基準就若干產品向彼等提供退稅，而相關退稅額為5.8百萬港元。於2019年直至最後實際可行日期，並無客戶因關稅而要求退稅。

為分散我們的營運風險、降低我們的生產成本及減輕中美貿易戰可能產生的影響，我們於2019年1月與馬來西亞一家製造商訂立製造服務協議，據此，我們將根據我們的產品規格及製造工作流程向彼等分包客戶C的若干產品的部分生產工序。有關詳情，請參閱「業務－分包」一節。作為我們未來策略的一部分，我們亦計劃在東南亞地區設立一個生產工廠，以(其中包括)減輕中美貿易戰的任何潛在影響。有關詳情，請參閱「業務－業務策略－藉由在東南亞地區及中國擴展製造平台增加產能」一節。

## 概 要

### 美國霧化產品規例的相關影響

於往績記錄期間，我們收益的很大部分來自銷售霧化產品。霧化產品分別佔我們於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月總收益的12.1%、45.8%、48.2%及34.2%。我們主要向兩名客戶(即客戶B(主要銷售非預先填料，及可加入非煙用濃縮提取物(可為含有THC的大麻)搭配使用的霧化產品)及客戶F(主要銷售預先填料的煙用霧化產品，包括香味霧化產品))銷售霧化產品。由於我們當時的基礎設施及產能無法滿足客戶F預期增長的需求，客戶F與本集團的關係已於2019年1月終止。有關詳情，請參閱「業務－客戶」一節。

於2019年9月，食品及藥品監督管理局提出強制執行政策，要求有關公司將其香味電子煙產品(即除煙草以外的香味)從市場上撤下，並在嘗試返回市場前取得入市前授權，此舉旨在解除香味電子煙對青少年的可及性和吸引力，然而上述擬議禁令的實施日期及相關細節尚待美國總統的進一步確認和通知。於2019年10月，食品及藥品監督管理局向消費者發出停止使用含THC霧化產品的警告聲明。與霧化產品有關的法律法規或政策的任何潛在變更可能會對本集團造成重大不利影響。

食品及藥品監督管理局針對香味霧化產品提出的最新強制執行政策並不適用於客戶B銷售的產品，本集團亦不為客戶B製造香味電子煙產品的元件。儘管如此，由於客戶B銷售的霧化產品可填充含有THC的大麻，我們向客戶B進行的銷售可能因食品及藥品監督管理局向消費者發出上述有關停止使用含THC霧化產品的警告聲明而遭受不利影響。具體而言，相比2019年度，面向客戶B的銷售於2020年度預計會有所減少，因董事認為，在美國關注霧化產品相關健康問題的當下，客戶B難免會更為審慎地制訂向我們的採購計劃。進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－食品及藥品監督管理局或美國或其他司法權區其他有關機關對霧化產品將採取的任何其他加強或監管舉措或將實施更嚴厲的規定(包括對含有THC的霧化產品採取的規範措施)，或會對霧化產品應用的應佔收益及業務表現以及我們的整體盈利能力造成重大不利影響」及「業務－市場與競爭－有關美國霧化產品的規例」各節。

### 風險因素概覽

我們的業務須承受諸多風險，其中涉及與投資[編纂]有關的風險。我們認為以下為可能對我們造成重大不利影響的部分其他主要風險：(a)食品及藥品監督管理局或美國或其他司法權區其他有關機關對霧化產品將採取的任何其他加強或監管舉措或將實施更嚴厲的規定(包括對含有THC的霧化產品採取的規範措施)，或會對霧化產品應用的應佔收益及業務表現以及我們的整體盈利能力造成重大不利影響；(b)我們依賴我們的主要客戶及此可能使我們受到有關收益波動或下跌的風險；(c)中美貿易戰可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(d)我們於挽留現有客戶群及開拓新客戶時或會面臨困難；(e)我們的一大部分收益產生自第三方銷售代表(尤其是銷售代表A)獲得的客戶；而來自銷售代表業務的任何減少或喪失可能對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響；(f)我們經營所在行業競爭十分激烈，而我們的發展及生產力不一定能緊貼客戶需求；(g)我們於往績記錄期間錄得高資本負債比率，且於2018年度錄得經營活動所用淨現金。倘我們無法滿足我們的付款責任，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響；及(h)我們於2016年及2017年12月31日錄得淨流動負債並可能於日後錄得淨流動負債。

務請閣下細閱本文件「風險因素」整節。

### 控股股東

緊隨[編纂]完成後(並無計及因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份)，Smartview將直接持有我們[編纂]%的已發行股份，而朱慧恒先生及朱惠璋先生各自分別合法及實益擁有Smartview 50%的已發行股份。此外，Smart Union將直接持有我們[編纂]%的已發行股份並由朱慧恒先生合法及實益擁有，而Grandview將直接持有我們[編纂]%的已發行股份並由朱惠璋先生合法及實益擁有。因此，根據上市規則第1.01條，Smartview、Smart Union、Grandview、朱慧恒先生



## 概 要

	2016年度				2017年度				2018年度				2018年首六個月				2019年首六個月			
	千港元	%	銷量 千件	平均售價 港元/件	千港元	%	銷量 千件	平均售價 港元/件	千港元	%	銷量 千件	平均售價 港元/件	千港元	%	銷量 千件	平均售價 港元/件	千港元	%	銷量 千件	平均售價 港元/件
按OEM/ODM劃分																				
OEM	586,451	85.3	12,916	45.4	1,136,108	92.2	44,435	25.6	1,127,830	89.7	96,696	11.7	641,297	90.4	48,083	13.3	476,994	90.4	12,866	37.1
ODM	101,208	14.7	2,464	41.1	96,545	7.8	2,474	39.0	129,465	10.3	2,118	61.1	68,238	9.6	1,203	56.7	50,600	9.6	753	67.2
總計	687,659	100.0	15,380	44.7	1,232,653	100.0	46,909	26.3	1,257,295	100.0	98,814	12.7	709,535	100.0	49,286	14.4	527,594	100.0	13,619	38.7

附註：「霧化設備」包括銷售(i)霧化設備；(ii)連同配件一併出售的霧化設備及(iii)霧化設備的配件及部件。於2016年度、2017年度、2018年度、2018年首六個月及2019年首六個月，就銷售霧化設備以及連同配件一併出售的霧化設備而言，分別貢獻霧化設備類別收益92.1%、94.7%、93.8%、92.1%及99.9%，平均售價分別為每件191.8港元、每件130.5港元、每件126.7港元、每件124.7港元及每件163.5港元。

於往績記錄期間，我們霧化產品的收益來自銷售霧化設備及銷售煙彈。由於客戶B及客戶F的需求增加，來自銷售霧化設備的收益由2016年度的83.5百萬港元大幅增加至2017年度的451.1百萬港元。銷售霧化設備貢獻的收益由2017年度的451.1百萬港元減少至2018年度的321.5百萬港元，主要由於2018年下半年客戶F停止對我們採購其中一種型號的霧化設備的訂單所致。來自銷售霧化設備的收益由2018年首六個月的241.8百萬港元減少至2019年首六個月的149.6百萬港元，主要由於我們已與客戶F終止業務關係，部分跌幅被向客戶B的霧化設備銷售增加所抵銷。為把握我們客戶對霧化產品的需求，我們已將霧化產品的供應多元發展至2017年下半年的煙彈製造，而來自銷售煙彈的收益由2017年度的113.0百萬港元進一步增加至2018年度的285.2百萬港元。來自銷售煙彈的收益由2018年首六個月的140.4百萬港元減少至2019年首六個月的30.6百萬港元，主要由於我們自2019年1月以來已與客戶F終止業務關係，部分跌幅被向客戶B的煙彈銷售增加所抵銷。此外，煙彈的售價一般相對低於霧化設備，因此，我們的霧化產品的平均售價由2016年度的每件115.0港元逐漸下降至2018年度的每件7.4港元。由於出售予客戶F的霧化產品單價一般低於出售予其他霧化產品客戶的單價，而我們自2019年1月以來已終止與客戶F的業務關係，故我們霧化產品的平均售價增至2019年首六個月的每件36.7港元。

由於我們於往績記錄期間出售的所有霧化產品均為OEM性質，因此我們的OEM產品收益、銷量及平均售價與霧化產品收益、銷量及平均售價波動一致。我們的ODM業務收益及銷量於2016年度及2017年度保持相對穩定，而由於我們的一家暖通空調客戶的採購訂單增加，其產品售價相對較高，使得我們於2018年度錄得ODM業務收益及平均售價增加以及銷量減少。我們的ODM業務於2018年首六個月的收益及銷量相對高於2019年首六個月，乃主要由於一家客戶於2018年首六個月對其中一種型號的暖通空調中所用的ODM產品的需求增加所致。

下表載列本集團於所示期間按應用劃分及按OEM/ODM劃分的毛利及毛利率明細：

	2016年度		2017年度		2018年度		2018年首六個月		2019年首六個月	
	毛利 千港元	毛利率 %								
按應用劃分										
霧化產品	23,218	27.8	136,193	24.1	187,400	30.9	115,441	30.2	54,932	30.5
—霧化設備(附註)	23,218	27.8	110,520	24.5	91,803	28.6	70,166	29.0	45,798	30.6
—煙彈	—	—	25,673	22.7	95,597	33.5	45,275	32.3	9,134	29.8
電器	73,008	20.6	78,262	19.6	67,911	18.8	31,559	18.9	36,798	22.0
商業控件	25,732	15.1	25,427	13.8	22,795	14.2	16,052	15.8	20,070	20.7
暖通空調	13,759	17.1	12,497	14.8	17,531	13.7	7,257	12.4	10,888	13.1
總計	135,717	19.7	252,379	20.5	295,637	23.5	170,309	24.0	122,688	23.3

## 概 要

	2016年度		2017年度		2018年度		2018年首六個月		2019年首六個月	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元 (未經審計)	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
<i>按OEM/ODM劃分</i>										
OEM	120,637	20.6	238,596	21.0	276,898	24.6	162,013	25.3	115,533	24.2
ODM	15,080	14.9	13,783	14.3	18,739	14.5	8,296	12.2	7,155	14.1
總計	<u>135,717</u>	19.7	<u>252,379</u>	20.5	<u>295,637</u>	23.5	<u>170,309</u>	24.0	<u>122,688</u>	23.3

附註：「霧化設備」包括(i)霧化設備；(ii)連同配件一併出售的霧化設備；及(iii)霧化設備的配件及部件。

由於(i)毛利率相對較高的霧化產品貢獻的收益增加；及(ii)應用於霧化產品的若干新產品的毛利率與其他產品相比相對較高，我們的毛利及毛利率分別由2016年度的135.7百萬港元及19.7%增加至2018年度的295.6百萬港元及23.5%。霧化產品毛利率的整體增長趨勢乃由以下各項驅動：(i)我們不斷努力與客戶B及客戶F合作開發霧化產品的新模型及升級及(ii)美國霧化產品市場需求強勁。這亦令霧化產品產生相對高於其他按應用劃分的產品的毛利率。在我們所提供的霧化產品當中，霧化設備的毛利率由2016年度的27.8%減少至2017年度的24.5%，乃主要由於銷售予客戶B的若干型號霧化設備的售價下降。為應對售價下降，本集團已採取若干節約成本的措施，包括向新供應商採購生產霧化設備的原材料，因此，我們霧化設備的毛利率由2017年度的24.5%增加至2018年度的28.6%。我們霧化設備的毛利率於2018年首六個月及2019年首六個月則維持相對穩定，分別為29.0%及30.6%。至於煙彈的毛利率則由2017年度的22.7%增加至2018年度的33.5%，主要由於我們不斷努力提升生產流程及受益於2017年下半年進行煙彈生產後於2018年度達到的規模效益。我們的煙彈毛利率由2018年首六個月的32.3%減少至2019年首六個月的29.8%，乃主要由於自2019年1月以來終止了與客戶F的業務關係，其產品利潤率較高。

由於我們的OEM業務涵蓋了我們向客戶提供的所有產品應用，因此我們OEM業務的毛利率波動在很大程度上與我們的整體毛利率波動一致。

### 合併財務狀況表概要

	於12月31日			於6月30日
	2016年 千港元	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
流動資產	438,781	802,099	806,318	718,960
流動負債	502,537	827,414	770,146	717,865
淨流動(負債)/資產	(63,756)	(25,315)	36,172	1,095
非流動資產	71,068	78,991	137,319	130,369
非流動負債	2,328	145	48,774	42,531
總權益/淨資產	4,984	53,531	124,717	88,933

我們於往績記錄期間的淨流動資產/負債狀況有所改善。於2017年12月31日，我們錄得淨流動負債25.3百萬港元，而我們於2016年12月31日的淨流動負債為63.8百萬港元，主要由於貿易應收款項增加142.5百萬港元以及應收同系附屬公司及當時直接控股公司款項合計增加114.4百萬港元。於2018年12月31日及2019年6月30日，我們分別錄得淨流動資產36.2百萬港元及1.1百萬港元。

我們的淨資產由2016年12月31日的5.0百萬港元增至2017年12月31日的53.5百萬港元，並進一步增至2018年12月31日的124.7百萬港元，主要由於2017年度及2018年度的業務持續增長，乃因有關期間錄得累計溢利所致。於2019年首六個月，因向本集團當時的股東宣派股息54.0百萬港元，我們的淨資產減至2019年6月30日的88.9百萬港元。

## 概 要

### 合併現金流量表概要

	2016年度 千港元	2017年度 千港元	2018年度 千港元	2018年 首六個月 千港元 (未經審計)	2019年 首六個月 千港元
營運資金變動前的經營現金流量	26,512	138,269	151,874	92,246	48,575
經營活動所得／(所用)淨現金	21,373	72,318	(553)	23,808	80,838
投資活動所用淨現金	(200,364)	(87,928)	(70,611)	(41,427)	(17,638)
融資活動所得／(所用)淨現金	203,882	81,159	20,992	(26,523)	(45,817)
年／期末現金及現金等價物	33,796	94,425	46,171	50,443	63,589

我們於2018年度錄得經營活動淨現金流出，主要由於(i)存貨增加28.4百萬港元；(ii)合約負債、貿易及其他應付款項減少68.1百萬港元；及(iii)應付票據減少30.6百萬港元。考慮到業務營運的營運資金需求，我們已制定措施改善流動資金狀況。更多詳情，請參閱本文件「財務資料—淨流動(負債)／資產—營運資金」一節。

### 主要財務比率

	於12月31日／ 截至該日止年度			於 6月30日／ 截至該日 止六個月
	2016年	2017年	2018年	2019年
毛利率	19.7%	20.5%	23.5%	23.3%
淨利率	0.1%	6.0%	6.1%	3.5%
權益回報率	8.9%	253.5%	86.4%	34.5%
總資產回報率	0.3%	10.7%	8.4%	4.1%
流動比率	0.9倍	1.0倍	1.0倍	1.0倍
資本負債比率 <sup>(附註)</sup>	4,393.2%	595.2%	317.8%	414.0%
淨負債權益比率	3,715.1%	418.8%	280.8%	342.5%

附註：資本負債比率乃按總債務除以總權益再乘以100%計算。

有關上述財務比率的進一步資料載於本文件「財務資料—主要財務比率」一節。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)，[編纂]相關總開支(包括[編纂]及其他[編纂]及費用)估計為[編纂]港元，並將由本公司承擔。約[編纂]港元估計直接來自發行新[編纂]，並可予以資本化。約[編纂]港元估計將於我們的合併收益表扣除，其中約[編纂]港元及[編纂]港元已分別於2018年度及2019年首六個月的合併收益表中確認為開支，估計餘下款項約[編纂]港元將於往績記錄期間後確認。[編纂]根據已產生或將予產生的實際金額可予調整。我們於往績記錄期間後的經營業績可能受到我們期內產生的[編纂]的影響。

### 近期發展及重大不利變動

在中美貿易戰的背景下，我們向美國客戶出口的絕大部分產品須繳納美國所徵收的多輪關稅中的一種關稅。於往績記錄期間，美國已根據1974年貿易法第301條對相關進口商品價值按25%的稅率徵收三輪進口關稅。於往績記錄期間後，美國於2019年9月對清單(清單4A)上的額外中國原產地產品類別按相當於進口商品價值的15%的稅率加徵額外一輪進口關稅。於最後實際可行日期，對中國原產地產品徵收的此等關稅介乎相關進口商品價值的15%至25%。美國原訂於2019年12月對另一份額外中國原產地產品類別清單(清單4B)徵收又一輪關稅，有關稅率相當於進口商品價值的15%，但於2019年12月13日，美國總統宣佈對清單4B項下中國原產地產品徵收建議關稅將會無限期推遲。就董事所深知，於2019年首六個月向美國交付產品的出口銷售所貢獻的收益中，

## 概 要

約0.3%須按相當於進口商品價值的15%的稅率繳納對清單4A項下的中國原產地產品所徵收的一輪關稅(倘此輪關稅於同期已生效)。有關詳情，請參閱「業務 — 市場與競爭 — 中美貿易戰」一節。

此外，於往績記錄期間後，英國現時計劃於2020年1月31日脫離歐盟(「英國脫歐」)。繼於2016年6月24日宣佈英國脫歐後，英鎊已受其兌大部分主要貨幣(包括歐元及港元)的匯率波動的影響。於往績記錄期間，我們向英國作出的銷售額分別佔我們於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月的總收益的17.5%、9.6%、11.7%及20.2%。然而，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無交易以英鎊計值；我們的主要功能貨幣為港元，而我們的絕大部分銷售額均以美元計值且我們銷售成本的大部分均以人民幣計值。因此，我們並未面臨涉及英鎊的貨幣波動產生的任何影響所帶來的風險。我們的董事亦確認，英國脫歐的近期發展於最後實際可行日期對我們的業務營運及盈利能力並無造成任何重大影響。與英國脫歐最新發展有關的風險，請參閱本文件「風險因素 — 英國脫歐可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」一節。

2019年度的純利相比2018年度將會大幅減少，主要由於(i)客戶F停止採購霧化產品的訂單而導致產品組合變動，從而導致估計收益及毛利減少；(ii)本節「[編纂]」一段所載的[編纂]；及(iii)淨融資成本的估計增加，因為在2019年度將不會從當時的直接控股公司獲得任何利息收入。此外，由於客戶B銷售的霧化產品可填充含有THC的大麻，我們向客戶B進行的銷售可能因食品及藥品監督管理局向消費者發出上述有關停止使用含THC霧化產品的警告聲明而遭受不利影響。具體而言，相比2019年度，面向客戶B的銷售於2020年度預計會有所減少，因董事認為，在美國關注霧化產品相關健康問題的當下，客戶B難免會更為審慎地制定向我們的採購計劃。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 食品及藥品監督管理局或美國或其他司法權區其他有關機關對霧化產品將採取的任何其他加強或監管舉措或將實施更嚴厲的規定(包括對含有THC的霧化產品採取的規範措施)，或會對霧化產品應用的應佔收益及業務表現以及我們的整體盈利能力造成重大不利影響」及「業務 — 市場與競爭 — 有關美國霧化產品的規例」各節。

經審慎周詳考慮後，我們的董事確認，除上文所披露者外，我們的財務或交易狀況或前景自2019年6月30日以來及直至本文件日期概無重大不利變動，以及自2019年6月30日以來並不存在會對本文件附錄一所載會計師報告內所列示資料造成重大影響的事件。

### [編纂]的原因

我們的董事認為，由於以下原因，[編纂]整體有利於本公司及股東：(i)獲得我們資本要求的額外融資來源；(ii)增強企業形象、信譽及競爭力；(iii)股東基礎多元化及提升[編纂]交易的流動性；(iv)建立有效且可持續的集資平台；(v)通過股權激勵計劃提升僱員表現；及(vi)[編纂]融資對比債務融資的裨益。

儘管本集團於往績記錄期間擁有足夠財務資源以滿足營運資金需求，但董事認為，尋求[編纂]及[編纂]在策略上及商業上均屬合理，且[編纂]淨額對本集團的未來增長及擴張提供資金為必要的。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂] — [編纂]的原因」一節。

### [編纂]

假設[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)，倘[編纂]未獲行使，經扣除與[編纂]有關的[編纂]及其他估計開支後，我們估計，我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]港元。我們擬將[編纂]淨額作以下用途：

- (i) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於通過擴展東南亞地區及中國的製造平台增加我們的產能；
- (ii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於通過購置新機器及設備以及升級現有東莞生產廠房的生產設施提升我們的生產效率及產能；

## 概 要

- (iii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於加強我們開發及提供物聯網相關解決方案的研發能力；
- (iv) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於加強我們於北美及歐洲的營銷能力；
- (v) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於提升我們的MES及資訊科技基礎設施；
- (vi) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於償還一筆資本開支銀行貸款；及
- (vii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用作我們的一般營運資金。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

### [編纂]統計數據

	按[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] [編纂]港元計算
[編纂]市值 <sup>(1)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元
每股未經審計備考經調整有形淨資產 <sup>(2)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值乃根據各指示性[編纂]及於緊隨完成[編纂]及[編纂]後已發行[編纂]股股份計算，惟並未計及於行使[編纂]時可能發行之任何股份或於行使可能根據購股權計劃授出之任何購股權時可能發行之任何股份或本公司可能根據本文件附錄四「法定及一般資料—有關本集團的進一步資料—3.股東決議案」一節所述配發及發行或購回股份之一般授權配發、發行或購回之任何股份。
- (2) 每股未經審計備考經調整有形淨資產乃經作出本文件附錄二「未經審計備考財務資料」一節之調整後計算，並以於緊隨完成[編纂]及[編纂]後已發行[編纂]股股份為基準，惟並未計及於行使[編纂]時可能發行之任何股份或於行使已經或可能根據購股權計劃授出之任何購股權時可能發行之任何股份或本公司可能根據本文件附錄四「法定及一般資料—有關本集團的進一步資料—3.股東決議案」一節所述配發及發行或購回股份之一般授權配發、發行或購回之任何股份。

### 股息及股息政策

於往績記錄期間，向本集團當時的股東宣派的股息於2016年度、2017年度、2018年度及2019年首六個月分別為零、30.0百萬港元、零及54.0百萬港元，已於最後實際可行日期結算。我們截至最後實際可行日期已宣派額外股息50.0百萬港元，用於部分抵銷應收當時的直接控股公司款項。

未來，宣派及派付任何股息須由董事會提出建議並經其酌情決定。此外，財務年度的任何末期股息須待股東批准後方可作實，惟所宣派股息不得超過董事會建議的金額。日後宣派或支付任何股息的決定及任何股息的金額將視乎多項因素而定，其中包括我們的經營業績、財務狀況、附屬公司向我們派付的現金股息以及董事會可能認為相關的其他因素。在上述因素許可的情況下，董事現擬建議自截至2020年12月31日止財務年度起，向股東派付可供分派不少於純利的30%作為股息。宣派及派付任何股息以及股息的金額將受我們的章程文件及開曼群島公司法規限。概不保證本公司將能夠宣派或派發任何董事會計劃內的股息金額或一定能夠宣派或派發股息。過往派息記錄未必能夠作為日後本公司宣派或派付股息的水平的參考或釐定基準。

### 法律合規

於往績記錄期間，東莞威雅利(i)並無按有關中國法律法規的規定為我們的若干僱員作出社保供款及/或為我們的僱員作出足額社保供款；及(ii)並無按有關中國法律法規的規定為我們的若干僱員作出住房公積金供款及/或為我們的僱員作出足額住房公積金供款。

於最後實際可行日期，我們已採取補救行動以糾正不合規事件，且我們已採納或將於[編纂]前採納若干內部監控程序以避免未來發生及/或再次發生不合規事件。有關更多資料，請參閱本文件「業務—法律訴訟及合規」及「業務—內部監控及風險管理」各節。