

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本[編纂]所載資料的概覽並應與本[編纂]全文一併閱讀。由於僅為概要，故此並未載有可能對閣下重要的全部資料，閣下於決定投資[編纂]前，應閱讀整份[編纂]，包括財務報表及隨附附註。投資[編纂]的部份特定風險載於本[編纂]「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前，應細閱該節。

## 概 覽

我們是中國領先兼容打印機耗材芯片供應商之一。根據灼識諮詢報告，按外部銷售金額(即由供應商向並非同一集團成員公司作出的兼容打印機耗材芯片銷售，不包括於2019年向同一集團其他成員公司作出的銷售)計算，我們排名第二，市場份額為約11.1%，而我們兩大競爭對手上市集團A及上市集團B(即中國兩大一體化兼容打印機耗材製造商)按2019年的外部銷售全額計算分別排名第一及第三，各自的市場份額為41.5%及9.2%。按生產量(即由供應商生產的兼容打印機耗材芯片總量)計算，於2019年中國兼容打印機耗材芯片市場中，我們排名第三，市場份額為約4.3%，而上市集團A及上市集團B分別排名第一及第二，各自的市場份額為61.4%及8.8%。於2019年，按量計，兼容打印機耗材芯片市場佔中國打印機耗材芯片市場的約24.3%。我們的產品為兼容打印機耗材的主要組件之一，其為由第三方打印機耗材製造商設計及製造的打印機耗材，包括用於噴墨打印機的墨盒及用於激光打印機的硒鼓。兼容打印機耗材芯片的主要功能包括促進兼容打印機耗材與安裝該打印機耗材的原品牌打印機之間的通訊及監控打印機耗材的用量。

## 我們的業務發展

兼容硒鼓芯片業務一直為本集團的核心業務。自成立以來，我們一直致力於兼容硒鼓芯片的研發、生產及銷售。於2012年，我們成為首家提供為數個特定激光打印機型號而設的兼容打印機耗材芯片的市場參與者，並一直為全球市場上提供該等兼容打印機耗材芯片的獨家供應商(直至本集團推出該等芯片一年後為止)，這為我們兼容硒鼓芯片業務的初步擴展奠下基礎。憑藉成功的基礎，我們多年來一直積極開發其他型號的兼容硒鼓芯片，以豐富我們的產品組合及提高競爭力，因而牢牢確立市場領導者的地位，按2019年的外部銷售金額計，我們是中國第二大兼容硒鼓芯片供應商。鑑於本集團的研發資源有限，且兼容硒鼓芯片業務一直表現良好，於往績記錄期前，我們並沒有投放大量精力開發兼容墨盒芯片。於2019年前，我們一直提供的兼容墨盒芯片

## 概 要

型號不多，該等芯片乃我們積極就回收的兼容墨盒而設計，並於2015年推出。兼容墨盒芯片在2017年及2018年錄得的銷售額相對較少，這完全歸因於該等芯片型號較舊所致。除這些芯片型號外，本集團於2019年前並無推出任何其他兼容墨盒芯片型號。由於預期原品牌打印機公司於2019年推出的新型號打印機數量仍然有限，董事於2018年議決，本集團應積極探索其他市場機會，將更多產品開發資源投放於兼容墨盒芯片。我們於2019年(主要於第二或第三季度)，成功推出墨盒芯片型號(即多款受市場歡迎及需求較高的兼容墨盒型號而設的新兼容墨盒芯片型號，其擁有良好質量、功能及向上兼容性)。於往績記錄期內，大部分有關芯片型號乃售予上市集團A，原因是我們並未有專注於向其他獨立客戶進行銷售營銷推廣墨盒芯片型號，此乃鑑於我們在兼容墨盒芯片市場尚未取得重大市場參與者地位，並未具備十分成熟的業務營運或全面的產品組合，故此盡量減少與上市集團A(作為主導市場參與者)直接競爭乃屬明智之舉。推出有關兼容墨盒芯片型號有助本集團應對預期中2019年兼容硒鼓芯片平均市場售價大幅下降的情況。儘管我們於2017年及2018年在兼容墨盒芯片市場中的市場份額較小，按外部銷售金額計算分別為約4.2%及3.9%及按外部銷量計算分別為1.3%及1.3%，但由於推出了具有重大市場需求的有關芯片型號，我們於2019年按外部銷售金額計成為第二大兼容墨盒芯片供應商。儘管如此，我們在兼容墨盒芯片市場的業務營運仍然相對有限；於2019年，按外部銷量計算，我們佔中國兼容墨盒芯片供應商僅約3.2%的市場份額，而我們佔中國兼容硒鼓芯片市場的市場份額則為8.1%。有關我們過往業務發展的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務 — 產品 — 兼容硒鼓芯片為我們自成立以來的主要業務焦點」一節。

### 我們的業務持續性

儘管(其中包括)：(i)我們的財務表現於往績記錄期內轉差，我們的銷售及利潤出現波動(誠如下文「我們的財務表現於往績記錄期內的波動」分段所詳述)；(ii)自2019年起，我們向上市集團A的銷售激增，導致銷售集中情況(誠如本節下文「與上市集團A的業務關係及交易」各段所詳述)；及(iii)兼容打印機耗材及兼容打印機耗材芯片行業的專利侵權風險(誠如下文「我們面臨侵犯第三方知識產權的風險」分段所詳述)，董事認為，此乃暫時現象，並不會對我們的業務可持續性造成嚴重困擾。

## 概 要

### 我們的財務表現於往績記錄期內的波動

我們截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2019年首十個月及2020年首十個月的利潤分別為約人民幣63.1百萬元、人民幣62.6百萬元、人民幣41.3百萬元、人民幣7.0百萬元及人民幣25.6百萬元。我們於往績記錄期內產生的大部分收入乃源自銷售兼容打印機耗材芯片。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2019年首十個月及2020年首十個月，我們源自銷售兼容打印機耗材芯片的收入分別約為人民幣194.2百萬元、人民幣220.6百萬元、人民幣150.6百萬元、人民幣81.4百萬元及人民幣122.8百萬元，佔總收入91.3%、89.7%、95.6%、94.3%及91.9%，而我們分別售出兼容打印機耗材芯片11.3百萬件、13.2百萬件、17.1百萬件、10.6百萬件及17.2百萬件。

我們的財務表現於往績記錄期內轉差乃主要由於在2019年銷售兼容打印機耗材芯片的收入減少。誠如本節「概覽—我們的業務發展」一段所述，儘管我們的芯片整體銷量於2018年至2019年有所增加，惟桌面激光打印機所用芯片的平均售價卻顯著下降，此乃為我們自成立以來的主要業務焦點。從2018年至2019年首十個月，桌面激光打印機芯片的平均售價由約人民幣19.0元減至人民幣7.0元，導致芯片的整體平均售價由人民幣16.8元減至人民幣7.7元；相應地，桌面激光打印機芯片的銷售毛利率由52.5%降至42.4%，芯片的整體銷售毛利率亦由50.2%降至44.6%。

誠如上述，兼容硒鼓芯片的平均售價大幅下降受多種因素影響，其中包括：

- (i) 業界面對兼容打印機耗材芯片定價壓力，對相對較新、以往售價較高的芯片型號影響較大，此乃由於：
  - (a) 美國政府在中美貿易戰中對從中國進口的打印機耗材徵收關稅，降低了中國兼容打印機耗材於美國市場的價格優勢及需求；
  - (b) 原品牌打印機公司於2018年及2019年新推出的打印機型號數目有限，導致兼容打印機耗材芯片供應商將重點放在提供為舊型號打印機所設的芯片型號上，加劇了舊芯片型號的市場競爭；及
  - (c) 中國兼容打印機耗材行業的主要市場參與者開始進行縱向及橫向整合，此後，彼等會增加透過集團內公司間採購所滿足的芯片需求的比例，導致其他兼容打印機耗材芯片供應商須削價以取得市場份額；

## 概 要

- (ii) 市場競爭進一步加劇，因為(a)更多競爭對手已成功開發與我們的產品功能相似的芯片型號，並大幅降低價格以搶佔市場份額；及(b)上市集團A作為市場的主要參與者，已因應市場競爭的發展及當時的市場價格下調壓力，採取減價策略；及
- (iii) 我們產品售價隨產品生命週期下降。當一款新型號的兼容打印機耗材芯片於剛推出市場並由少數兼容打印機耗材芯片供應商獨家提供時，其價格及利潤率達至頂峰，而隨著市場競爭的加劇，其他市場參與者推出更多具有類似功能的產品後，價格及利潤率趨於下降，此乃為兼容打印機耗材芯片行業的一個特點。儘管我們部分芯片型號具有卓越的質量、功能及向上兼容性，但在與客戶進行議價的過程中，我們亦會參考其他供應商提供的類似產品的價格，在切實可行情況下，我們的芯片型號的價格一般會略低於競爭產品，以確保我們的產品的市場競爭力，從而保證銷量。因此，我們的芯片型號的售價一般會隨產品生命週期逐漸下降。

誠如本節上文「概覽—我們的業務發展」各段所述，在市場發展極端不利的情況下，我們於2019年(主要在第二或第三季度)推出了兼容墨盒芯片型號。此類於2019年第二季度或第三季度推出的墨盒芯片型號在短期內帶動財務表現回升，原因是我們於2019年第四季度就有關芯片型號的銷售能夠錄得約81.6%的毛利率。該等芯片型號的銷售及向上市集團A的整體銷售在2019年第四季度有顯著的增加，我們於2019年第四季度向上市集團A的整體銷售佔2019年我們向上市集團A總銷售的約96.2%。向上市集團A銷售應佔的整體收入及毛利比例在2019年第四季度分別約佔73.1%及85.5%。於2019年，向上市集團A的銷售應佔收入及毛利百分比相對較高(佔各年度總銷售的約38.3%，佔毛利的約55.4%)，乃由多個市場因素和商業理由所造成，且董事認為，於2019年，向上市集團A銷售集中情況屬巧合及暫時性。進一步詳情，請參閱本節下文「與上市集團A的業務關係及交易—於2019年及2020年首十個月，向上市集團A銷售集中情況屬巧合及暫時性」各段。儘管銷售兼容打印機耗材芯片的平均售價及毛利率持續下降，惟芯片的整體平均售價由2019年首十個月的約人民幣7.7元上升至2019年全年的人民幣8.8元，而銷售芯片的整體毛利率由44.6%提升至57.9%。

## 概 要

步入2020年首十個月，我們的銷售表現持續回升。從2019年首十個月至2020年首十個月，儘管我們的芯片整體平均售價從約人民幣7.7元降至人民幣7.2元，惟我們的芯片銷售總收入從人民幣81.4百萬元增加至人民幣122.8百萬元，芯片銷售的整體毛利率由44.6%進一步提高至58.9%（此與我們於整個往績記錄期間的毛利率整體上升趨勢以及原材料採購價整體下降以致銷售成本下降一致）。有關2020年首十個月的業務表現的進一步詳情，請參閱下文「我們在2020年首十個月開始向好及業務前景」分段。

### 產品生命週期以及與新產品開發相關的行業格局及趨勢

根據灼識諮詢報告，中國兼容打印機耗材芯片型號的產品生命週期由相應原品牌打印機型號推出市場開始一般為超過八年。新型號兼容打印機耗材芯片在投入階段（即相應原品牌打印機型號推出後的首三年），只有少數業界參與者提供就相關打印機型號而設的兼容打印機耗材芯片，其價格與利潤率通常在當時達到最高點，而在成長階段（即相應原品牌打印機型號推出後的三至五年）及成熟階段（即相應原品牌打印機型號推出後的五年後），更多業界參與者推出具類似特點產品，市場競爭加劇，價格與利潤率下降。由於相應原品牌打印機型號一般於推出後的八年內停止生產及銷售，因此有關芯片型號將逐漸退出市場。為保持競爭力，兼容打印機耗材芯片供應商往往會主動推出新產品。

然而，值得注意的是，由於每款芯片型號的市場動態及競爭格局各有不同，在產品生命週期內的實際價格降幅及模式會因芯片型號而異。除了相應原品牌打印機型號已推出的時間長短外，個別兼容打印機耗材芯片型號的價格趨勢亦依賴各種市場因素，包括但不限於所涉及的技術要求或門檻水平、市場上競爭產品的數量、已成功推出該等競爭產品的兼容打印機耗材芯片供應商，以及主要市場參與者採取的定價策略等。舉例而言，兼容打印機耗材芯片供應商在相應原品牌打印機型號推出後，一般需要6至18個月的時間才能推出新的兼容打印機耗材芯片型號，惟就該等技術要求或門檻水平較高的芯片型號而言，兼容打印機耗材芯片供應商可能需要更多時間（即18個月以上）才能成功開發及推出有關芯片型號，因此可能要經過較長的時間才能觀察到市場競爭的加劇及由此帶來的單價下降。

我們充分認識到兼容打印機耗材芯片行業中，只要市場參與者能夠及時早於其競爭對手開發及推出具有良好質量及功能的產品，其方能夠享有先發優勢，且可自由地將銷售價格定在高水平，從而獲得最佳毛利率。因此，順應行業形勢及趨勢，我們

## 概 要

一直致力增強研發能力，不時推出新芯片型號，且誠如上文「我們在2020年首十個月開始向好及業務前景」分段中的「我們不斷推出新芯片型號」及「我們現有內部產品開發計劃」所述，我們將繼續堅定不移地開展該項工作。

### 我們面臨侵犯第三方知識產權的風險

在我們的新產品開發過程中，在完成全面分析新原品牌打印機及其隨附打印機耗材後，基於對產品功能以及產品運作原理及邏輯概念的理解，我們會透過自身的努力，就新型號兼容打印機耗材芯片擬定規格，及同時設計及開發軟件組件(即韌體)。硬件組件(即印刷電路板組件)主要由我們的外包商根據我們指定的配置進行組裝，我們的韌體原始碼由我們獨立設計和創建。有關產品開發流程的更多詳情，請參閱本節中「研發」各段。

據董事所深知，並經我們中國法律顧問的知識產權法律團隊確認，於最後實際可行日期，在中國並無或極少與打印機耗材芯片領域中的集成電路設計、專利或版權侵權相關的索賠案件。此外，根據灼識諮詢報告，儘管美國當局針對中國公司進行了若干兼容打印機耗材相關的專利侵權調查，但此等調查僅涉及打印機耗材的外部物理結構，並不涉及兼容打印機耗材芯片或其供應商。誠如本[編纂]中「業務 — 知識產權」一節所特別闡述，根據(其中包括)與我們產品相關的通訊協定所涉及的專利的深入審查及分析，我們中國法律顧問的知識產權法律團隊得出結論，專利侵權風險極低，且認為我們自行設計的兼容打印機耗材芯片在中國侵犯第三方知識產權的風險相對較低。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無任何涉及任何有關我們被指稱侵犯第三方知識產權的法律訴訟。

根據灼識諮詢報告，原品牌打印機公司不時對兼容打印機耗材製造商發起與兼容打印機耗材相關的法律訴訟及監管調查，兼容打印機耗材製造商被指控其兼容打印機耗材的外部實物結構設計侵犯原品牌打印機公司註冊的相關專利。據我們董事所深知並經灼識諮詢確認，於往績記錄期，儘管部分本集團的五大客戶(包括上市集團A)(「主要客戶」)曾因上述而受到法律訴訟及/或監管調查，惟該等訴訟及調查已被撤銷或庭外和解，而就已確立的侵權個案而言，並無施加任何重大懲罰、經濟損害賠償或刑事

## 概 要

處分，而結果最多為禁止有關兼容打印機耗材進口或銷售至指定地區(如美國)。然而，倘客戶任何使用我們芯片的兼容打印機耗材被判定為侵權產品，且需停止生產有關產品，彼等或會停止向我們採購對應兼容打印機耗材芯片型號，並可能對我們產品的需求造成不利影響。

此外，我們擬進行向前縱向擴展，我們可能會收購中國若干下游兼容打印機耗材製造商的股權，然後通過目標公司著手進行設計、生產及／或銷售兼容打印機耗材。鑑於上述針對兼容打印機耗材製造商的訴訟及調查，我們在選擇收購目標時將極為謹慎。我們將全面審查彼等的產品組合、設計、開發和生產過程以及各方面的法律合規記錄，包括但不限於知識產權。收購完成後，我們將促使兼容打印機耗材製造部門在日常運營中採取嚴格的措施，防止侵犯第三方知識產權。業內原品牌打印機公司與兼容打印機耗材供應商之間存在共存生態。完成收購兼容打印機耗材製造商後，我們或會面臨一定的第三方知識產權侵權風險。有關我們的擬定向前縱向擴展及因擴展而面臨的第三方知識產權侵權風險的評估的進一步詳情，請參閱下文「我們於兼容打印機耗材行業的擬定擴張」分段。有關兼容打印機耗材製造商(包括我們的客戶與我們)可能面臨的風險的進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—我們的業務營運面臨著客戶及本集團成員公司在完成縱向擴展後，作為兼容打印機耗材製造商侵犯第三方知識產權的風險」一節。

就與採購及使用原材料有關的第三方知識產權侵權風險而言，於最後實際可行日期，董事並不知悉我們的主要供應商牽涉任何關於侵犯第三方知識產權的法律訴訟，而有關法律訴訟將會對我們於往績記錄期內的業務營運或財務表現造成重大影響。把某個潛在供應商納入我們的認可供應商名單前，我們會進行全面初步資格評估，在評估過程中，我們會進行實地調查，並獲取彼等的經營歷史、規模、生產過程、質量控制及知識產權方面的法律合規記錄等資料。此外，我們會留意不時發起的涉及兼容打印機耗材行業的法律訴訟及監管調查，並避免使用任何於該等訴訟或調查中出現問題的產品的原材料。我們亦會不時向我們的供應商尋求確認，以確保彼等的產品並無涉及侵犯第三方知識產權的索賠。因此，董事認為，我們概無與原材料有關的重大第三方知識產權侵權風險。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因採購及使用外部供應商提供的印刷電路板組件或集成電路而受到任何法律訴訟、監管調查或投訴。

## 概 要

於往績記錄期，我們舊型號打印機芯片型號的收入貢獻顯著，惟隨著我們實施產品開發計劃，預計在不久的將來終止

儘管我們的芯片型號在投入階段(即相應原品牌打印機型號推出後的首三年)為我們於往績記錄期早期的最大收入來源，惟我們的芯片型號在成長階段(即相應原品牌打印機型號推出後的三至五年)及成熟階段(即對應的原品牌印表機型號推出後的五年後)的收入貢獻於往績記錄期後期變得更加顯著。於2017年，處於投入階段的芯片型號佔芯片銷售收入的約63.2%，該比例於2020年首十個月下降至21.0%。相比之下，於2017年，芯片銷售收入中約20.3%來自於處於成長階段的芯片型號的銷售，並於2019年及2020年首十個月分別上升至49.5%及42.6%；同樣，處於成熟階段的芯片型號所佔芯片銷售比例亦從2017年的16.5%上升至2020年首十個月的36.4%。

上述情況是由於原品牌打印機公司在2018年及2019年推出的新打印機型號數量有限，限制了包括本集團在內的兼容打印機耗材芯片供應商為新打印機型號推出芯片型號，並導致彼等專注於提供專為較舊打印機型號而設的芯片型號。我們一直尋求通過(其中包括)按照生產中的特定配置，逐步增加使用分包商組裝的印刷電路板組件來降低銷售成本，從而維持我們的盈利能力及業務可持續性。

誠如上文「產品生命週期以及與新產品開發相關的行業格局及趨勢」分段所述，根據灼識諮詢報告，在推出相應的原品牌打印機型號後的八年內，芯片型號將逐漸退出市場。2019年及2020年首十個月佔芯片銷售中大部分收入的产品，即已經達到增長階段或成熟階段的芯片型號，可能會在相對較短的時間內停止產生收入。為此，我們計劃在2021年推出的新芯片型號將主要在投入階段的芯片型號。據灼識諮詢資料，隨著消費者對具有更高打印量的打印機、環保打印解決方案、雲端打印功能等的需求增長，將推出的新型號原品牌打印機將從2020年開始呈上升趨勢。我們計劃利用上述增長趨勢，通過推出新的芯片型號及擴展我們的產品組合來實現收入及利潤增長。因此，我們預計我們芯片型號對新打印機型號的收入貢獻將逐漸恢復。

### 我們在2020年首十個月開始向好及業務前景

2020年首十個月的經營業績顯著回升，我們的利潤由2019年首十個月的約人民幣7.0百萬元增至2020年首十個月的人民幣25.6百萬元，增長約265.1%。利潤開始向好乃由於銷售兼容打印機耗材芯片的收入由2019年首十個月的人民幣81.4百萬元增加至2020年首十個月的人民幣122.8百萬元，增幅約50.9%。於2019年第四季度出現的回升乃主要由

## 概 要

我們主要在2019年第二或第三季度推出的兼容墨盒芯片型號的銷售所帶動，當時只有少數市場參與者已推出類似產品。兼容墨盒芯片型號以其良好的質量、功能和向上兼容性獲得了客戶的即時認可，並於2019年第四季度起為我們帶來了可觀的銷售額。隨著兼容墨盒芯片型號的推出，我們向上市集團A的銷售激增，並錄得可觀的毛利率。詳情請參閱本節「與上市集團A的業務關係及交易」一段。

事實上，誠如本節上文「概覽 — 我們的業務發展」一段所述，兼容墨盒芯片型號的開發乃為我們的董事於2018年制定的策略，以應對上文「我們的財務表現於往績記錄期內的波動」分段所述的2019年極端不利的市場發展，包括(其中包括)原品牌打印機公司推出的新型打印機數量有限。產品發展策略的成功實施解釋了我們現有兼容硒鼓芯片市場平均售價在2019年大幅下降的原因。

### **我們不斷推出新芯片型號**

推出新產品至關重要，因為其具有壯大業務的作用。於往績記錄期內，我們已推出超過620款新型號兼容打印機耗材芯片。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們已分別推出109款、122款、224款及172款新型號兼容打印機耗材芯片，於推出的年度或期間分別為總收入貢獻約3.7%、18.7%、41.1%及16.2%。誠如本[編纂]「業務 — 研發 — 於往績記錄期推出的芯片型號」一節所載往績記錄期內推出的新產品銷售明細所示，本集團歷來從銷售新推出的產品中錄得可觀的收入及毛利。

我們在2017年推出的109款新芯片型號(其中市場需求較高的有關芯片型號於年末(即2017年11月)推出)及於2018年推出的用於桌面激光打印機的111款新芯片型號受到市場的歡迎，而2018年由該等已推出約一年(即自2017年底至2018年)的芯片型號產生的銷售合共佔2018年芯片總銷售約35.5%。於2019年，於2019年銷售芯片總收入中，約41.0%來自用於桌面噴墨打印機的169款新芯片型號(主要是墨盒芯片型號)，且誠如上文「我們在2020年首十個月開始向好及業務前景」分段所述，帶動我們的業務自2019年第四季度以來開始向好。於2020年首十個月，我們銷售芯片總收入中約17.6%乃主要源自在截至2020年6月30日止六個月推出的115款新兼容硒鼓芯片型號，這些芯片型號其後於2020年第四季度亦按相若比率銷售。

只要我們能夠繼續推出足以獲市場認可的新產品，我們便可以維持盈利能力，而我們的業務將可持續進行。

## 概 要

### 我們現有內部產品開發計劃

新產品作為推動收入及利潤具核心重要性，我們將繼續堅持推出新芯片型號。截至2023年12月31日止三個年度，我們將[編纂]所得款項淨額的約[編纂]%應用於實施我們現有內部產品開發計劃(包括不少於600款芯片型號)。

截至2021年12月31日止年度，我們擬推出198款新芯片型號，包括將於2021年7月推出86款新桌面激光打印機芯片型號，以及將於2021年3月及2021年10月分別推出40款和72款新桌面噴墨打印機芯片型號。就新墨盒芯片型號而言，我們擬成為首批為普遍相應的原品牌打印機型號提供兼容打印機耗材芯片的市場參與者。於最後實際可行日期，據我們董事所深知並經灼識諮詢確認，根據其市場調查(包括與主要市場參與者及主要客戶進行討論)，就將於2021年10月推出的72款墨盒芯片型號而言，市場上並無相應打印機型號的兼容打印機耗材，因此，並無市場參與者為相應的打印機型號提供兼容打印機耗材芯片；就將於2021年3月推出的40款墨盒芯片型號而言，只有少數市場參與者提供兼容打印機耗材芯片。因此，預計我們將能享有先發優勢，並有可能於該等新產品的銷售中錄得高毛利率。

截至2022年及2023年12月31日止年度，我們計劃分別推出共計107款及303款新芯片型號。有關計劃的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務 — 研發 — 截至2023年12月31日止三個年度的內部產品開發計劃」一節。

### 最新開發狀態

在預期將於2021年推出的芯片型號中，於最後實際可行日期，我們正(i)就72個芯片型號對相應的原品牌型號及其隨附打印機耗材進行全面分析；(ii)就86個芯片型號進行設計及開發工作(於所需全面分析完成後)；及(iii)就40個芯片型號進行最後測試(於設計及開發階段完成後)。我們亦收到來自客戶直至2021年8月，就將於2021年推出的芯片型號的指示訂單。我們預期可於上述預期日期前完成產品開發過程及推出該等芯片型號。

就預期將於2022年及2023年推出的芯片型號而言，我們於最後實際可行日期尚未開始產品開發過程。基於我們的研發能力(包括(其中包括)對當時可用研發資源的估計)，以及我們持續投入及投資於研發能力，截至2019年12月31日止三個年度各年及2020年首十個月，研發開支分別為約人民幣7.2百萬元、人民幣7.5百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣11.0百萬元，且於2020年10月31日，我們的研發部門成員人數增加至44人，於最

## 概 要

後實際可行日期，我們的董事並不知悉在根據我們的2022年及2023年內部產品開發計劃推出新芯片型號方面有任何阻礙。

因此，我們的董事認為，截至2023年12月31日止三個年度的現有內部產品開發計劃能得以適當實施，且我們的新芯片型號將按照預定時間表成功推出。

### 產品開發計劃實施後的業務前景

我們將於截至2023年12月31日止三個年度推出的新芯片型號大多為主要原品牌打印機公司的打印機型號而設，彼等普遍具較大的市場份額及較旺盛的消費需求。

此外，我們的業務及市場的近期發展呈現一系列的正面跡象：(1)我們的收入自2021年1月起回升以及於2021年1月實際錄得的金額達到與往年相同月份的相若水平；及(2)根據我們從主要客戶取得的直至2021年8月的指示訂單，我們亦預期於2021年3月至8月可錄得與2020年同期相若的收入總額。

鑑於我們的芯片型號選擇、於2019年成功推出受到兼容打印機耗材製造商歡迎的新產品(可能屬於一次性性質)以及兼容打印機耗材市場復甦的跡象，董事認為我們將於2021年及截至2023年12月31日止三個年度餘下期間推出的新芯片型號將有足夠需求，情況與往績記錄期的相同。隨著我們的較舊芯片型號逐漸退出市場，不斷推出新產品將有助於確保我們收入的可持續性。

現時預期該等新芯片型號將主要出售予部分現有主要客戶，但一般來說，我們已準備好在該等新芯片型號實際推出時向有意購買產品的客戶供應有關新芯片型號。

### 我們於兼容打印機耗材行業的擬定擴張

我們於過往的業務一直集中提供兼容打印機耗材芯片，並無參與設計、生產或銷售兼容打印機耗材。根據灼識諮詢報告，按銷量計算，中國兼容硒鼓及兼容墨盒的總需求預測將於2019年至2024年間分別按複合年增長率5.1%及1.4%增長。此外，根據灼識諮詢報告，中國兼容打印機耗材行業的主要參與者積極尋求縱向整合，並將兼容打印機耗材行業價值鏈中不同環節的眾多參與者整合至彼等的集團，旨在取得規模經濟，增強客戶基礎以及提高議價能力和市場份額等。

## 概 要

作為進一步加強我們業務可持續性的方式，憑藉我們於兼容打印機耗材行業的增長勢頭、行業知識及廣泛的網絡，鑑於競爭格局和行業主要競爭對手採用的整合策略，我們擬透過向前縱向擴展擴大行業版圖，為此，我們可能於截至2022年12月31日止年度收購中國若干下游兼容打印機耗材製造商的股權，及透過目標公司著手進行兼容打印機耗材的設計、生產及／或銷售。我們將繼續主要向客戶供應芯片，與此同時我們將提供部份芯片予自家製造公司作生產兼容打印機耗材之用。

董事相信擬進行的縱向擴展將為我們帶來多項益處：除了將透過推出新產品(即兼容打印機耗材)使收入來源更多元化，縱向擴展亦將促進芯片業務增長，因我們首先能夠擴展客戶基礎並因應芯片內部需求增加而最大化動用產能，其次是能夠更好掌握有關激光及噴墨打印機市場的現行動態及消費喜好的最新資訊。

有關收購後，我們預期成本結構可能有變，包括(i)收購更多生產兼容打印機耗材的機器及設備；(ii)採購更多生產兼容打印機耗材的原材料；及(iii)招聘更多研發兼容打印機耗材及銷售兼容打印機耗材的人才的成本。有關成本結構變化將會導致機器及設備折舊、原材料成本及員工成本增加。誠如灼識諮詢所報告，由於兼容打印機耗材的銷售毛利率普遍低於兼容打印機耗材芯片的銷售毛利率，我們預期本集團的整體利潤率可能於收購後減少。考慮到本公司主要業務將依然為生產兼容打印機耗材芯片，且我們預計與本集團現時的規模相比，收購目標的規模並不重大，我們估計收購對我們的成本結構及毛利率的整體影響將會有限，一旦確定收購目標，我們將密切評估可能產生的影響。我們將在收購後與目標公司現有管理層緊密合作及利用彼等的市場見解及專業知識於我們的下游行業發展業務。

此外，根據灼識諮詢報告，已經發生了與打印機耗材的外部物理結構有關的專利侵權調查案件，而直接向消費者出售該等產品的兼容打印機耗材製造商可能會面臨更大程度的專利侵權風險。因此，在進行收購後，我們可能會面臨侵犯第三方知識產權的風險。同時，我們未能保證能夠實現收入增長及創造協同效應，我們也可能遇到在收購後將所收購的目標納入本集團的困難。有關詳情，請參閱本[編纂]「風險因素—有關我們的業務及行業的風險」一節中「我們的業務營運面臨著客戶及本集團成員公司在完成縱向擴展後，作為兼容打印機耗材製造商侵犯第三方知識產權的風險。」及「我們擬定的收購未必會如預期般為業務營運和財務表現帶來裨益。」各段。

## 概 要

鑑於上述情況，我們將特別關注確定收購目標在經營過程中所遭受的原品牌打印機耗材製造商或其他第三方兼容打印機耗材製造商所擁有的專利侵權風險的範圍。作為盡職調查的一部分，我們將審查收購目標的產品組合以及彼等設計、開發和生產兼容打印機耗材的過程，並嚴格評估彼等是否能夠通過使用原定設計和生產方法來實現兼容性。我們還將聘請具有相關專業知識的法律顧問進行法律盡職調查，以確保收購目標之前沒有涉及任何實際或被指稱侵犯第三方知識產權的行為，並在所有業務領域均表現出良好的法律合規記錄。收購完成後，在我們控制的範圍內，我們將促使兼容打印機耗材製造部門採取嚴格的措施，以防止侵犯第三方知識產權。作為常規，我們的製造部門應在各項新產品開始開發過程時進行徹底的專利檢索，以查明新產品的開發過程是否可能牽涉第三方註冊的任何專利；以及仔細制定新的兼容打印機耗材的設計，以創造所需的關鍵功能，同時避免侵犯任何第三方專利設計或技術。誠如本[編纂][行業概覽—打印機耗材行業概覽—法律訴訟和相關風險]一節所述，原品牌打印機公司與兼容打印機耗材供應商之間存在共存生態；此外，部分具領先地位的兼容打印機耗材製造商過往已從美國當局取得概無侵權判定，並在對簿原品牌打印機公司的侵權專利訴訟中勝訴。經考慮該等因素並憑藉採取上文詳述的措施，董事相信，收購兼容打印機耗材製造商不會大幅增加我們侵犯第三方知識產權的風險。

於最後實際可行日期，我們並無就該等收購訂立任何意向書或協議，或物色任何具體收購目標。

### 董事對我們業務持續性的意見

儘管(其中包括)：(i)我們的財務表現於往績記錄期內轉差，我們的銷售及利潤出現波動(誠如下文「我們的財務表現於往績記錄期內的波動」分段所詳述)；(ii)自2019年起，我們向上市集團A的銷售激增，導致銷售集中情況(誠如本節上文「與上市集團A的業務關係及交易」各段所詳述)；及(iii)兼容打印機耗材及兼容打印機耗材芯片行業的專利侵權風險(誠如上文「我們面臨侵犯第三方知識產權的風險」分段所詳述)，但董事認為，由於以下原因，我們的整體業務從長遠來看將是可持續的：

- 於往績記錄期，我們已成功推出若干需求特別殷切的新產品(可能屬於一次性性質)(誠如上文「我們在2020年首十個月開始向好及業務前景」分段所解釋)；

## 概 要

- 我們具備良好應變能力應對極端不利市場狀況，誠如(其中包括)以下各項所證明：(1)曾預期在2019年缺乏新原品牌打印機型號對兼容打印機耗材芯片行業造成不利影響，我們擴大兼容墨盒芯片業務以及開發和推出墨盒芯片型號，使我們最終能夠應對由於一系列特殊市場發展而導致的兼容打印機耗材芯片整體售價的大幅下降(有關進一步詳情載列於本節上文「概覽 — 我們的業務發展」各段)；及(2)儘管2019冠狀病毒病疫情對全球經濟造成了重大干擾，本集團通過(其中包括)持續推出新產品而在2020首十個月期間取得令人滿意的業績；
- 2019年為特殊的一年，不尋常的市場發展就我們的整體財務表現而言或會扭曲局勢，而同年向上市集團A銷售集中情況屬巧合及暫時性(誠如本節下文「與上市集團A的業務關係及交易 — 於2019年及2020年首十個月，向上市集團A銷售集中情況屬巧合及暫時性」各段所詳述)；
- 我們一直致力增強研發能力，不時推出新芯片型號，並將繼續堅持此策略(誠如本節上文「我們在2020年首十個月開始向好及業務前景 — 我們現有內部產品開發計劃」各段所載列)；
- 經我們中國法律顧問的知識產權法律團隊確認，由於(其中包括)我們獨立進行研發活動，不直接複製原品牌打印機或原品牌打印機耗材的集成電路布圖設計或原始碼，因此我們自行設計的兼容打印機耗材芯片在中國侵犯第三方知識產權的風險相對較低。根據(其中包括)與我們產品相關的通訊協定所涉及的專利的深入審查及分析，我們中國法律顧問的知識產權法律團隊得出結論，專利侵權風險極低；
- 我們得以與上市集團A(目前是我們的主要客戶，於兼容墨盒芯片市場上並無與我們惡性競爭)保持持續業務關係，我們的董事相信，上市集團A在可預見未來不大可能大幅減少或停止採購我們的墨盒芯片型號，從而威脅我們業務的可持續性。同時，有賴我們不斷推出新芯片型號的努力，這刺激了我們向其他客戶的銷售，我們逐漸減少對上市集團A作為我們的客戶的依賴，上市集團A應佔的收入百分比已從2019年第四季度的約73.1%下降至2020年首十個月的34.1%；

## 概 要

- 市場發展的利好近在眼前，根據灼識諮詢報告，預計從2021年到2024年，兼容打印機耗材芯片市場的市場規模將穩定增長，將推出的新原品牌打印機數量將恢復增長，中美之間的貿易緊張局勢將緩和，而於行業整合後，市場參與者將適應有關市場狀況。因此，在2019年導致兼容打印機耗材芯片平均價格整體下降的惡性價格競爭不太可能在不久將來重演，而兼容打印機耗材芯片的平均價格預計在可預見的未來將繼續增長，而對兼容打印機耗材的需求將增加；及
- 除不斷開發及引入新芯片型號外，我們將採取以下業務策略，以提高我們的市場份額及維持高毛利率，亦有助於確保我們的業務可持續性：(1)通過增加使用分包商根據我們指定配置組裝的印刷電路板組件及自行開發集成電路，降低銷售成本；(2)通過收購額外設備、軟件工具的使用權及專利許可證、擴大人才團隊來提高我們的研發能力及效率，以保持產品的好質量、向上兼容性及功能性；(3)收購一家位於中國或台灣的集成電路設計公司，以進一步增強我們在印刷電路板組件，特別是集成電路方面的開發能力；及(4)透過收購中國若干下游兼容打印機耗材製造商的股權，並通過目標公司著手進行設計、生產及／或銷售兼容打印機耗材，透過向前縱向擴展擴大我們於兼容打印機耗材行業的版圖(進一步詳情，載列於上文「我們於兼容打印機耗材行業的擬定擴張」分段)。

基於上述原因，董事具備信心認為我們的整體業務長遠而言將可持續。有關進一步的說明，請參閱本[編纂]「業務—業務持續性」一節。

### 與上市集團A的業務關係及交易

截至2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們對上市集團A成員公司的銷售分別佔總銷售額約38.3%及34.1%。我們向上市集團A提供的主要產品為墨盒芯片型號(即我們大多於2019年第二或第三季度推出的多款兼容墨盒芯片型號)。

### 上市集團A的背景及與我們的業務關係

於最後實際可行日期，上市集團A包括客戶H及其附屬公司，其中包括客戶I、客戶J及供應商A等。客戶H(上市集團A的控股公司)為於1991年11月在中國成立的股份有限公司，其股份在深圳證券交易所上市，主要從事打印機系統芯片、兼容打印機耗

## 概 要

材芯片、兼容打印機耗材及其他打印耗材、以及物聯網芯片的研發、生產及銷售。上市集團A為中國最大兼容打印機耗材製造商及最大的兼容打印機耗材芯片供應商，按2019年的外部銷售金額計算，分別佔市場份額逾40.0%及約41.5%。

儘管本集團於2017年首次與客戶H交易，惟美佳音科技與上市集團A現有成員公司的業務關係可追溯至2012年，當時美佳音科技(一間於香港註冊成立的公司，其由鄭先生全權控制，主要從事銷售兼容打印機耗材芯片)與上市集團A的一間現有成員公司，主要從事銷售打印機耗材)開始業務往來。自我們於2012年於珠海一個行業展覽會上向其介紹一款當時為我們獨家提供專為若干打印機型號而設的新開發兼容打印機耗材芯片型號後，其開始向美佳音科技購買芯片。於2016年9月完成本集團的架構規範後，本集團已接管美佳音科技的營運及業務職能。

鑑於其對芯片的需求及我們在開發相關芯片型號的優勢，加上我們產品擁有良好的質量、功能和向上兼容性，備受客戶認可，客戶I和客戶J分別於2014年及2016年(即彼等各自分別成為客戶H的附屬公司前)經我們對客戶I的銷售拜訪後開始與珠海美佳音進行業務往來。根據客戶H的公開披露資料，客戶I及客戶J分別於2017年6月成為客戶H的直接非全資附屬公司及間接非全資附屬公司，當時客戶H完成收購客戶I及客戶J控股公司的51%股權。

憑藉我們與客戶H的多間附屬公司(如客戶I及客戶J)、其控股股東及上市集團A整體上的固有業務關係，我們於2017年與客戶H訂立業務關係。

### 我們的[編纂]前投資者與上市集團A的關係

於最後實際可行日期，據董事及余先生(忠好的唯一最終實益擁有人，其中一名[編纂]前投資者)所深知，並根據可獲取的公開資料，余先生或其任何聯繫人概無擁有客戶H的任何直接股權。於最後實際可行日期，余先生於客戶H控股股東透過三名少數股東持有少數及非控股權益。

據董事及余先生所深知及盡悉，並根據可獲取的公開資料，於最後實際可行日期，余先生作為被動投資者，於兩間在中國註冊成立並由客戶H最終控股股東(即三名個人)及/或客戶H控股股東的董事控制的有限責任公司持有少數及非控股權益分別約2.04%及3.06%，此乃由於彼與客戶H最終控股股東的過往業務關係所致。

## 概 要

此外，余先生於2012年12月6日至2014年1月28日期間被委任為供應商A的董事，僅為方便其處理供應商A若干知識產權糾紛。於供應商A任職的任期內，余先生並無於供應商A擔任管理角色。余先生於2014年1月辭任且不再為供應商A的董事，並自該時起退任。

據董事及余先生所深知及盡悉，並根據可獲取的公開資料，除上述披露外，於最後實際可行日期，余先生或其任何緊密聯繫人與客戶H控股股東、客戶H或上市集團A的任何成員公司的股東概無任何關係；且直至最後實際可行日期，彼等皆未於任何客戶H、客戶H控股股東或任何彼等各自的附屬公司擔任任何行政或管理職位。進一步詳情，請參閱本[編纂]「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資—有關[編纂]前投資者的資料—有關忠好的資料」一節。

### 於2019年及2020年首十個月，向上市集團A銷售集中情況屬巧合及暫時性

於2019年以及2020年首十個月，向上市集團A的銷售應佔收入及毛利百分比相對較高(佔各年度或期間總銷售的約38.3%及34.1%，佔毛利的約55.4%及40.0%)，乃由多個市場因素和商業理由所造成，包括(i)市場參與者之間因行業動態發展導致的行業格局及互惠關係；(ii)上市集團A在行內的領先地位及其對芯片的龐大需求；(iii)我們於2019年(主要為第二或第三季度)推出墨盒芯片型號，其後向上市集團A的銷售因客戶高度認可而迅速上升；(iv)墨盒芯片型號具有競爭力的售價以及良好的質量、功能及向上兼容性；及(v)我們就開發兼容墨盒芯片業務所採納的策略。

儘管於2019年及2020年首十個月，上市集團A應佔的收入百分比相對較高，但董事認為我們在2019年及2020年首十個月的明顯客戶集中屬過渡性質，並不表示存在任何嚴重依賴問題。董事相信，上市集團A應佔的收入百分比將進一步下降，且未來的業務發展將不會受到重大限制，原因如下：(i)於相關時期內，向上市集團A的銷售應佔的收入(由2019年第四季度約73.1%下降至2020年首十個月的34.1%)及毛利比例(由2019年第四季度的85.5%下降至2020年首十個月的40.0%)實際下降；(ii)我們相關芯片型號的客戶基礎逐漸擴展；(iii)致力開發及提供可靠和良好質量及功能的芯片；(iv)我們持續努力，積極開發及推出新型號芯片；(v)我們擬收購位於中國的下游兼容打印機耗材製造商，從而計劃擴大客戶基礎。無論如何，我們與上市集團A的業務關係的任何變化，不大可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

## 概 要

相反，按銷量計算的銷售比例可為我們與上市集團A的交易規模提供更有意義的了解，並消除定價影響。雖然上市集團A於2019年及2020年首十個月按收入計算佔我們總銷售約38.3%及34.1%，但其僅佔2019年及2020年首十個月總銷售的25.2%及29.2%。

在任何情況下，在評估我們的業務表現時，不宜過份重視上市集團A整體應佔的銷售比例，因為上市集團A各成員公司由不同的團隊管理，擁有各自的生產設施，實際上彼此獨立運作，可適當地歸類為不同客戶。由此可見，本集團並不存在因2019年及2020年首十個月上市集團A應佔的收入及毛利百分比明顯較高而導致本集團對上市集團A的過度依賴，業務經營也不存在重大客戶集中風險。

進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務 — 客戶 — 客戶集中」一節。

### 我們與上市集團A的買賣交易

於往績記錄期，我們有若干主要客戶(其同系集團公司也是我們的供應商)和若干主要供應商(其本身或同系集團公司也是我們的客戶)，其中包括上市集團A。於往績記錄期間，儘管我們向上市集團A出售的產品主要包括兼容打印機耗材芯片、集成電路及其他打印機耗材組件，惟我們亦主要向上市集團A採購印刷電路板組件、集成電路及其他打印機耗材組件。

我們與上市集團A的買賣既非相互關聯的，亦非互為條件的，且該等買賣條款的磋商乃單獨進行的。董事確認，本集團與上市集團A進行的所有買賣交易條款(包括銷售交易所授予的信貸期、銷售單價及毛利率以及採購交易所允許的信貸期和採購單價)均純粹根據商業考慮予以協定，並反映上市集團A卓越的公司形象以及我們與上市集團A之間維持良好的互惠業務關係，而上市集團A與本集團之間的交易乃按一般商業條款進行。進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務 — 重疊客戶及供應商、行業格局以及與上市集團A和上市集團B的交易」一節。

### 於2019年，從上市集團A銷售所錄得的重大毛利率

我們於2019年及2020年首十個月錄得與向上市集團A的銷售相關的毛利率大幅或顯著高於我們向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率。這主要歸因於向客戶H、客戶I及客戶J銷售我們於2019年成功開發的墨盒芯片型號所致。於該年度/期間，我們一般以相對較高的毛利率銷售有關芯片型號，而我們能夠達致有關毛利率的原因是有關產品擁有良好的質量、功能和向上兼容性，備受客戶認可，而且當時的市場需求量龐大，並只有極少數競爭對手成功推出相若芯片型號。隨著墨盒芯片型號於2019年第二或第

## 概 要

三季度推出，我們自2019年9月開始向上市集團A銷售墨盒芯片型號，且有關銷售於2019年第四季度有大幅增長，於2019年第四季度及2020年首十個月，向上市集團A銷售墨盒芯片型號的毛利率約為82%及72%，與向其他獨立客戶銷售墨盒芯片型號的毛利率(其於2019年第四季度及2020年首十個月約為81%及80%)相若。

### 我們向上市集團A採購主要產品的趨勢

於往績記錄期，我們向上市集團A的採購主要包括印刷電路板組件及集成電路。於往績記錄期間，我們向上市集團A採購的印刷電路板組件分別約為人民幣46.2百萬元、人民幣54.1百萬元、人民幣14.7百萬元及人民幣6.2百萬元；而我們從上市集團A採購的集成電路則為零、人民幣3.4百萬元、人民幣7.1百萬元及人民幣1.0百萬元。另一方面，於往績記錄期，我們採購自上市集團A的其他打印機耗材組件金額不屬重大，僅分別約為人民幣2.2百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.8百萬元。下表載列於往績記錄期來自上市集團A、各其他主要供應商及本集團其他供應商的印刷電路板組件及集成電路平均採購單價：

	截至12月31日止年度			截至2020年
	2017年	2018年	2019年	10月31日
	人民幣元	人民幣元	人民幣元	止十個月 人民幣元
<b>(1) 印刷電路板組件平均採購單價 (附註1)</b>				
上市集團A				
一 供應商A (附註2)	6.6	7.8	3.2	2.2
一 其他成員公司	6.1	3.4	不適用	不適用
供應商B	23.9	13.4	0.9	1.7
供應商C	4.9	4.8	不適用	不適用
供應商D	18.2	10.1	4.2	2.1
其他供應商	2.0	2.0	2.4 (附註3)	4.4
<b>(2) 集成電路平均採購單價 (附註1)</b>				
上市集團A				
一 供應商A	不適用	3.3	2.4	1.0
一 其他成員公司	不適用	6.3	不適用	不適用
供應商B	0.5	5.6	2.3	不適用
供應商C	4.3	3.7	2.8	2.0
其他供應商	1.0	2.5	0.3	2.0

#### 附註：

- 向不同供應商採購的印刷電路板組件及集成電路的平均採購單價出現差異，主要乃由於向相關供應商採購的印刷電路板組件及/或集成電路的型號不同所致。印刷電路板組件及集成電路的單價可因不同型號而異，此乃由於多種因素所致，包括有關印刷電路板組件及集成電路的技術規格有所不同，適用於有關印刷電路板組件及集成電路的芯片型號，以及所採購的印刷電路板組件及集成電路的數量有所不同，導致出現不同程度的價格波動及廣泛的平均採購價格。

## 概 要

2. 於2019年向供應商A採購印刷電路板組件的平均採購單價較2018年大幅下降，乃由於(i)我們加強了印刷電路板組件的研發能力，使我們自2019年起主要使用由分包商按照我們的特定規格，使用從外部供應商採購的集成電路及其他部件來組裝的印刷電路板組件，因此我們降低了向供應商A採購價格較高的新型號芯片的印刷電路板組件的比例，並減少依賴供應商A（於整個往績記錄期為我們主要的印刷電路板組件供應商）；及(ii)根據灼識諮詢報告，鑑於市場競爭激烈加上兼容打印機耗材芯片售價大幅下跌，經考慮我們與供應商A的長期業務關係及可用替代供應商的情況，我們積極與供應商A進行磋商，透過協定較低印刷電路板組件的採購價格以降低我們的成本。於2020年首十個月，我們向供應商A採購印刷電路板組件的平均採購單價進一步下降，乃主要由於我們加強了印刷電路板組件的研發能力，使我們於生產中主要使用分包商按照我們的特定規格組裝的印刷電路板組件，因此就價格較高的新芯片型號向供應商A採購印刷電路板組件的比例進一步下降。
3. 來自本集團其他供應商的印刷電路板組件平均採購單價於2019年有所上升，主要乃由於2019年該等印刷電路板組件的技術規範較高，導致採購若干印刷電路板組件的單價較高。

誠如上文闡述，於2019年，不僅向上市集團A採購的印刷電路板組件及集成電路平均採購單價下降，向其他印刷電路板組件及／或集成電路供應商（如供應商B、供應商C及供應商D）採購的平均採購單價亦有所下降。於2019年向供應商採購印刷電路板組件的平均採購單價下降，乃由於(i)我們加強了印刷電路板組件的研發能力，這使我們自2019年起能主要使用分包商按照我們特定規格以及使用從外部供應商採購的集成電路及其他部件所組裝的印刷電路板組件，因此我們降低了向供應商採購價錢較高的新型號芯片的印刷電路板組件的比例；及(ii)鑑於2019市場競爭激烈加上兼容打印機耗材芯片售價大幅下跌，經考慮我們與供應商的長期業務關係及市場上可用替代供應商的情況，我們積極與供應商進行磋商，透過協定較低印刷電路板組件的採購價格以降低我們的成本。於2019年向供應商採購集成電路的平均採購單價下降，乃主要鑑於2019市場競爭激烈加上兼容打印機耗材芯片售價大幅下跌，經考慮我們與供應商的長期業務關係及市場上可用替代供應商的情況，我們積極與供應商磋商，透過協定較低集成電路的採購價格以降低我們的成本。此外，於2019年，上市集團A成員公司所提供的印刷電路板組件售價，與於相關時間點或前後其他獨立供應商所提供的類似產品的售價相若。

### 涉及上市集團A及其他主要客戶的知識產權侵權訴訟及調查

據我們董事所深知並經灼識諮詢確認，儘管部分主要客戶曾因涉及侵犯第三方知識產權的申索而受到法律訴訟及／或監管調查，惟該等訴訟及調查已被撤銷或庭外和解，而就已確立的侵權個案而言，並無施加任何重大懲罰、經濟損害賠償或刑事處分，而結果最多為禁止有關兼容打印機耗材進口或銷售至指定地區（如美國）。我們的董事概無獲悉已安裝我們的芯片的任何兼容打印機耗材涉及該等訴訟及調查。因此，董事

## 概 要

發現主要客戶對我們的芯片的訂單並未因禁止向任何地區進口或銷售其打印機耗材而減少。在任何情況下，即使對某一打印機耗材型號實施該等禁令，例如於美國（兼容打印機耗材市場的市場份額約為21.6%）實施該等禁令，有關的主要客戶亦不會被限制在有大量市場需求的其他地區銷售該打印機耗材型號。因此，據我們董事所深知，該等訴訟及調查並未對主要客戶的業務及財務狀況造成重大不利影響。於往績記錄期，本集團客戶的訂單並無減少，此與本集團於整個往績記錄期間芯片的整體銷量的增長趨勢一致，而根據董事與客戶的溝通，彼等亦不知悉有主要客戶擬於短期內取消或減少任何重大訂單。鑑於(i)全球兼容打印機耗材行業規模於2015年至2019年呈穩定增長，並預計該增長趨勢將至少持續至2024年；及(ii)本集團擁有全面的產品組合及高度多元化的客戶基礎，受任何指定客戶對任何指定芯片型號需求的波動影響有限，董事認為，針對主要客戶所涉及的侵犯第三方知識產權申索的法律訴訟及監管調查不會對本集團的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。有關主要客戶可能受到該等訴訟及調查的風險的進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素－有關我們的業務及行業的風險－我們的業務營運面臨著客戶及本集團成員公司在完成縱向擴展後，作為兼容打印機耗材製造商侵犯第三方知識產權的風險。」一節。

誠如上文「我們的業務持續性－我們面臨侵犯第三方知識產權的風險」各段所述，根據灼識諮詢報告，儘管美國當局針對中國公司進行若干兼容打印機耗材相關專利的侵權調查，該等調查僅與打印機耗材的外部物理結構有關，並不涉及兼容打印機耗材芯片或其供應商。根據我們中國法律顧問的知識產權法律團隊的建議，我們自行設計的兼容打印機耗材芯片在中國侵犯第三方知識產權的風險相對較低，此乃基於多種因素，包括但不限於：(i)於最後實際可行日期，在中國並無或極少有關打印機耗材芯片領域中集成電路布圖設計、專利、版權及商業秘密挪用的侵權申索訴訟；(ii)據我們董事所深知並經灼識諮詢確認，儘管部分主要客戶曾因涉及侵犯第三方知識產權的申索而受到法律訴訟及／或監管調查，惟該等訴訟及調查已被撤銷或庭外和解，而就已確立的侵權個案而言，並無施加任何重大懲罰、經濟損害賠償或刑事處分，而結果最多為禁止有關兼容打印機耗材進口或銷售至指定地區（如美國）；(iii)我們獨立進行研發活動，不直接複製原品牌打印機或原品牌打印機耗材的集成電路布圖設計或原始碼；及(iv)在項目開展、審查及篩選階段，我們會定期進行現有技術專利檢索並評估專利侵權風險。進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務－知識產權」一節。

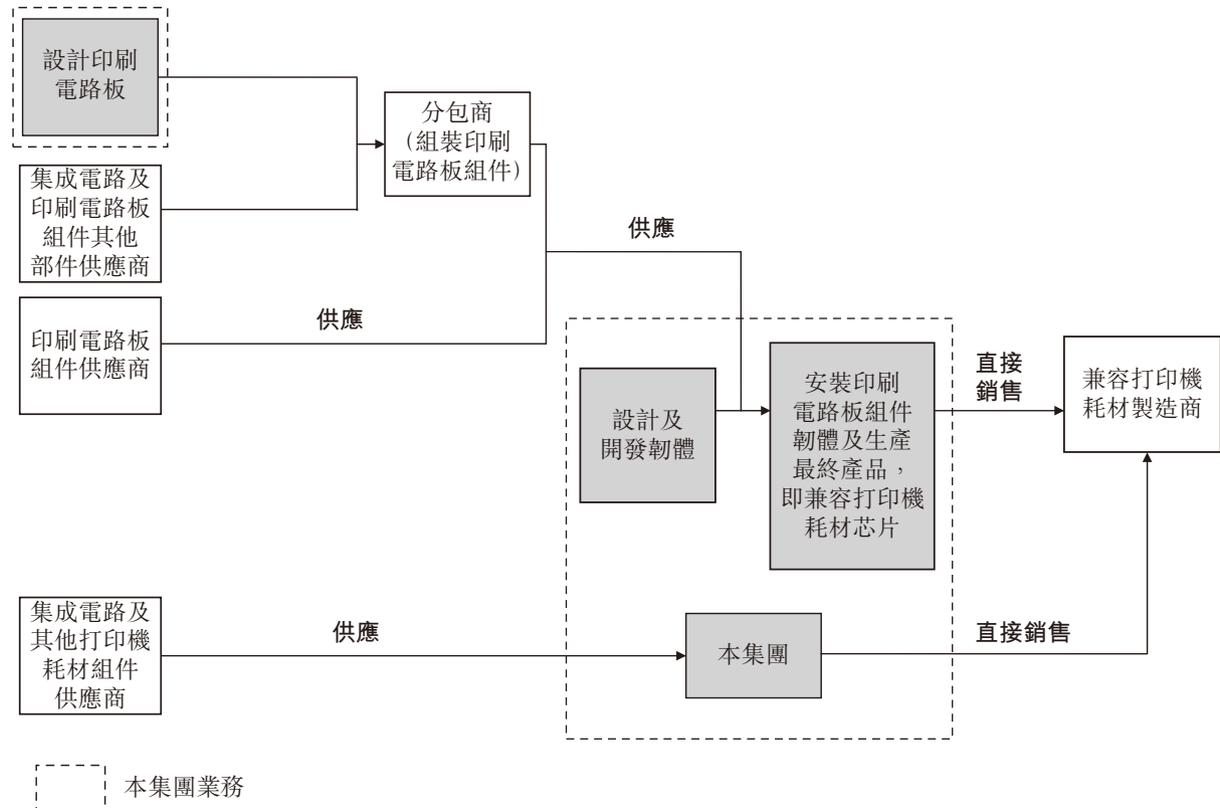


## 概 要

董事確認，上市集團A與本集團之間的交易條款純粹根據商業考慮予以協定，並反映上市集團A卓越的公司形象以及我們與上市集團A之間維持良好的互惠業務關係，而上市集團A與本集團之間的交易(包括向上市集團A的採購)乃按一般商業條款進行。

### 商業模式

以下圖表展示我們的商業模式：



### 產品

我們是一家兼容打印機耗材芯片供應商，有關芯片為兼容硒鼓及墨盒的主要組件之一。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務—產品」一節。

## 概 要

### 按產品類別－應用劃分的收入

產品類別－應用	截至12月31日止年度				2019年				2020年首十個月									
	2017年	2018年	2019年	2020年首十個月	估總收入 百分比 %	估總收入 百分比 %	估總收入 百分比 %	估總收入 百分比 %	收入 人民幣千元	收入 人民幣千元	收入 人民幣千元	收入 人民幣千元	銷量 千件芯片	銷量 千件芯片	銷量 千件芯片	銷量 千件芯片	平均售價 人民幣元	平均售價 人民幣元
複合芯片																		
產品類別－應用																		
－桌面激光打印機	169,094	192,115	66,944	54,723	79.5	78.1	42.5	41.0	18,600	130,610	54,723	17,165	10,263	9,773	9,773	6.5	5.6	
－桌面噴墨打印機	21,975	21,766	77,037	62,283	10.3	8.9	48.9	46.6	7,015	107,664	62,283	17,165	6,293	7,137	7,137	12.2	8.7	
－商用打印機 <sup>1</sup>	3,106	6,740	6,629	5,798	1.5	2.7	4.2	4.3	25,462	5,798	5,798	17,165	407	254	254	16.3	22.8	
小計	194,175	220,621	130,610	122,804	91.3	89.7	95.6	91.9	25,462	130,610	122,804	17,165	17,063	17,165	17,165	8.8	7.2	
買賣成響發及 其他打印機耗材組件 <sup>2</sup>	18,600	25,462	7,015	10,766	8.7	10.3	4.4	8.1	18,600	10,766	10,766	10,766	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
總計	212,775	246,083	137,625	133,570	100	100	100	100	44,062	137,625	133,570	27,931	27,066	27,165	27,165	8.8	7.2	

#### 附註：

1. 主要包括商用激光打印機。
2. 除提供芯片外，於往績記錄期內，我們亦從事買賣集成電路及其他打印機耗材組件(包括塑膠膠部件和碳粉)，作為向客戶提供的配套服務。

## 概 要

我們的整體收入由截至2017年12月31日止年度的約人民幣212.8百萬元增加至截至2018年12月31日止年度的約人民幣246.1百萬元，乃主要由於我們於2017年就桌面激光打印機新推出若干型號芯片的需求增加。儘管我們的芯片銷量增加，但我們的整體收入由截至2018年12月31日止年度的約人民幣246.1百萬元減少至截至2019年12月31日止年度的約人民幣157.6百萬元，主要由於截至2019年12月31日止年度桌面激光打印機芯片銷售收入減少約人民幣125.2百萬元，此乃由於(i)中美貿易戰、於2018年和2019年新推出的打印機型號數量有限以及行業整合，導致業界面對兼容打印機耗材芯片定價壓力；及(ii)我們產品的平均售價大幅下降，原因是市場競爭加劇，更多競爭對手成功推出了特色和功能與我們產品相似的產品，以及領先市場參與者採納降價策略所致。截至2019年12月31日止年度，收入的減少部分被我們桌面噴墨打印機芯片的銷售收入增加約人民幣55.3百萬元所抵銷，主要由於我們在2019年成功開發和銷售擁有良好質量、功能及向上兼容性的某些型號桌面噴墨打印機芯片，備受客戶認可，且只有少數競爭對手成功推出具有類似特色及功能的產品。有關更多詳情，請參閱本[編纂]中的「財務資料—各期間經營業績比較」一節。

截至2019年12月31日止年度，我們芯片的平均售價較2018年大幅下降約47.6%，主要由於桌面激光打印機芯片的平均售價下降，由2018年約人民幣19.0元減少約65.8%至2019年約人民幣6.5元。此大幅下降主要由於多種因素所致，包括但不限於(i)業界面對兼容打印機耗材芯片定價壓力(尤其是對相對較新且原價較高的芯片的影響更大)，乃由於(a)因中美貿易戰而對出口到美國市場的打印機耗材徵收關稅，導致兼容打印機耗材的售價下降；(b) 2018年和2019年原品牌打印機公司推出的新型號打印機數量有限，導致適用於新型號打印機的新型號兼容打印機耗材芯片的數量有限，鑑於其在投入階段的售價較高使然，因而令許多競爭對手共同專注於數量有限的產品；(c)主要市場業者的行業整合導致市場競爭激烈，詳情載於本[編纂]中的「業務—定價」一節；(ii)市場競爭加劇，更多競爭對手成功推出了與我們產品特色及功能相若的產品，並以甚低的價格搶佔了市場份額，導致平均售價大幅下降，以及領先市場參與者採納降價策略所致；及(iii)我們產品售價隨產品生命週期下降。我們的整體收入由2019年首十個月約人民幣86.3百萬元增加至2020年首十個月約人民幣133.6百萬元，主要是由於銷售桌面噴墨打印機芯片的收入增加，原因是銷售我們於2019年成功開發主要為若干桌面噴墨打印機型號而設的若干芯片型號所致。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「財務資料—各期間經營業績比較」一節。儘管於往績記錄期我們的收入及純利有所波動，但董事認為，由於多種因素，包括但不限於(i)於往績記錄期，我們已成功推出若干需求特別殷切的新產品(可能屬於一次性性質)；(ii)本集團具備良好應變能力應對極端不利市場狀況；

## 概 要

(iii) 2019年為特殊的一年，不尋常的市場發展或會扭曲局勢，而2019年向上市集團A銷售集中情況屬巧合及暫時性；及(iv)我們致力研發及引進新產品。有關本公司業務可持續性的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務—業務持續性」一節。

### 按地理位置劃分的收入

按客戶地點劃分	截至12月31日止年度							
	2017年		2018年		2019年		2020年首十個月	
	收入	佔總收入百分比	收入	佔總收入百分比	收入	佔總收入百分比	收入	佔總收入百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國	180,446	84.8	209,396	85.1	132,854	84.3	109,533	82.0
海外	32,329	15.2	36,687	14.9	24,771	15.7	24,037	18.0
	<u>212,775</u>	<u>100.0</u>	<u>246,083</u>	<u>100.0</u>	<u>157,625</u>	<u>100.0</u>	<u>133,570</u>	<u>100.0</u>

### 按產品類別—應用劃分的毛利及毛利率

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	2017年		2018年		2019年		2019年 (未經審核)		2020年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	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	%
銷售芯片										
產品類別—應用										
—桌面激光 打印機	84,194	49.8	100,842	52.5	28,062	41.9	24,525	42.4	32,978	60.3
—桌面噴墨 打印機	6,879	31.3	6,660	30.6	55,003	71.4	8,546	46.5	35,999	57.8
—商用打印機 <sup>1</sup>	<u>1,013</u>	<u>32.6</u>	<u>3,223</u>	<u>47.8</u>	<u>4,170</u>	<u>62.9</u>	<u>3,246</u>	<u>62.1</u>	<u>3,403</u>	<u>58.7</u>
小計	92,086	47.4	110,725	50.2	87,235	57.9	36,317	44.6	72,380	58.9
買賣集成電路及 其他打印機耗材 組件 <sup>2</sup>	<u>2,257</u>	<u>12.1</u>	<u>5,278</u>	<u>20.7</u>	<u>875</u>	<u>12.5</u>	<u>839</u>	<u>17.2</u>	<u>666</u>	<u>6.2</u>
總計	<u>94,343</u>	<u>44.3</u>	<u>116,003</u>	<u>47.1</u>	<u>88,110</u>	<u>55.9</u>	<u>37,156</u>	<u>43.1</u>	<u>73,046</u>	<u>54.7</u>

附註：

1. 主要包括商用激光打印機。
2. 除提供芯片外，於往績記錄期內，我們亦從事買賣集成電路及其他打印機耗材組件(包括塑膠部件和碳粉)，作為向客戶提供的配套服務。

## 概 要

整體毛利率的增幅由截至2018年12月31日止年度約47.1%增加至截至2019年12月31日止年度約55.9%，主要由於噴墨打印機芯片的毛利率增加所致，此乃由於誠如本節上文「商業模式 — 按產品類別 — 應用劃分的收入」一段所述，我們在2019年成功開發的若干桌面噴墨打印機芯片型號的利潤率較高，有關芯片擁有良好的質量、功能和向上兼容性，只有少數競爭對手成功推出具有類似特色的產品。整體毛利率由2019年首十個月約43.1%增加至2020年首十個月約54.7%，主要由於(i)誠如上文所述，利潤率較高的桌面噴墨打印機芯片的毛利率增加；部分被若干其他型號桌面噴墨打印機芯片的毛利率減少所抵銷，有關芯片以較陳舊的硬件組件生產，過往購買成本較高，使用該等陳舊的原材料是作為存貨管理的一部分；及(ii)於2020年推出的若干型號桌面激光打印機芯片的利潤率較高所致。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「財務資料 — 各期間經營業績比較」一節。

### 客戶

於往績記錄期內，我們的客戶主要由位於中國的兼容打印機耗材製造商所組成。據我們董事所深知，製造商一般會將已經安裝了我們兼容打印機耗材芯片的兼容打印機耗材銷售至本地分銷商或客戶，及／或出口至外國（例如美國及歐洲）。按組別基準計算，倘合併計算向於相關時間受共同控制或有聯繫的客戶進行的銷售，截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們五大客戶分別佔總收入約41.0%、42.7%、59.4%及54.5%，而我們的最大客戶分別佔總收入約14.5%、13.6%、38.3%及34.1%。

### 我們面臨可能失去在芯片型號向上兼容性方面的競爭優勢的風險

其他兼容打印機耗材芯片供應商或會通過自家研發，努力提高其芯片的向上兼容性及其他功能，倘我們的競爭對手成功開發出功能、質量及向上兼容性與我們的產品相若甚至更勝一籌的同類產品，該等芯片型號可能會失去市場競爭優勢，亦會面臨激烈的競爭，導致定價壓力，進而影響該等芯片型號的盈利能力。有關與我們的競爭對手進行市場競爭的潛在影響的進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素 — 我們的業務面臨激烈的競爭，而我們的盈利能力及未來增長的前景取決於我們與其他競爭對手有效競爭的能力」一節。

## 概 要

### 供應商

我們的供應商包括(i)集成電路及芯片硬件組件其他部件的供應商；及(ii)印刷電路板組件供應商。於往績記錄期內，我們直接向外部供應商採購印刷電路板組件作生產之用。或者，我們(i)自行設計印刷電路板組件的主要部件，即印刷電路板；及(ii)從外部供應商採購集成電路及印刷電路板組件其他部件。於後者，分包商獲委聘根據我們特定的配置組裝印刷電路板組件。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們五大供應商分別佔總採購額約90.0%、89.1%、89.6%及84.8%，而我們的最大供應商分別佔總採購額約40.1%、46.3%、46.0%及49.3%。於往績記錄期內，我們選擇主要從數量有限的一組供應商採購所需原材料(於2017年及2018年主要為印刷電路板組件，而於2019年及2020年首十個月主要為集成電路)，此乃由於其穩定供應符合我們的質量要求的產品及透過批量採購可節省採購成本及行政成本。

### 重疊客戶及供應商、行業格局以及與上市集團A和上市集團B的交易

根據灼識諮詢報告，儘管兼容打印機耗材芯片供應商之間存在激烈的市場競爭，但出於商業考慮，彼等仍保持互惠關係，獨立兼容打印機耗材芯片供應商與一體化兼容打印機耗材供應商之間不時訂立不同的買賣交易乃行業慣例。有關進一步分析，請參閱本[編纂]「行業概覽—打印機耗材行業概覽—中國獨立兼容打印機耗材芯片供應商與一體化兼容打印機耗材供應商之間的關係」一節。於往績記錄期，我們有若干主要客戶(其本身或同系集團公司也是我們的供應商)和若干主要供應商(其本身或同系集團公司也是我們的客戶)。上市集團A(有關該方面的進一步詳情，載列於本節上文「與上市集團A的業務關係及交易—我們與上市集團A的買賣交易」各段)及上市集團B(均為本集團的主要競爭對手)在中國從事生產和銷售印刷電路板組件、兼容打印機耗材芯片及兼容打印機耗材。與行業慣例一致，於往績記錄期，我們主要因符合成本效益向彼等購買印刷電路板組件，彼等亦向我們購買兼容打印機耗材芯片，原因為彼等產品無法涵蓋所有類型打印機，亦不符合成本效益，且彼等認可我們的芯片具有良好質量、功能及向上兼容性。

### 成本結構

於往績記錄期，我們的主要銷售成本主要包括直接材料成本(佔往績記錄期總銷售成本的89.5%以上)，以及分包費用及員工成本。印刷電路板組件、集成電路及印刷電路板組件的其他部分均為我們產品中使用的主要直接材料。有關銷售成本的詳細分析，請參閱本[編纂]「財務資料—綜合損益及其他全面收益表的經選定項目—銷售成本」一節。

## 概 要

### 定價

與釐定新產品價格有關的關鍵因素之一為我們是否首先推出有關類型產品的市場參與者。倘我們是首家就新打印機型號推出產品的兼容打印機耗材芯片供應商，在主要考慮開發及生產產品成本及市場接受能力後，我們可釐定更高的價格以達致我們預期的利潤率。倘我們並無先於競爭對手推出產品，我們亦會考慮其他市場參與者釐定的價格，以保持產品的競爭力。我們的定價策略與兼容打印機耗材芯片市場的產品生命週期密切相關。根據灼識諮詢報告，一款兼容打印機耗材芯片型號於整個生命週期一般經歷三個階段，即(i)投入階段(新原品牌打印機型號推出後三年內)；(ii)成長階段(新原品牌打印機型號推出後三至五年)；及(iii)成熟階段(新原品牌打印機型號推出後超過五年)。

### 產品退貨、更換及保固

於往績記錄期內，與行業慣例一致，我們可能因(i)原品牌打印機公司為打印機進行更新，而導致我們的已售芯片不再兼容於打印機，即無法與打印機進行通訊；及(ii)產品質量問題及缺陷，而因應客戶要求接受產品退貨或更換。

#### 1. 因升級而出現退貨或換貨

原品牌打印機公司可能不時為彼等的打印機進行系統升級。間中，有關系統升級可能使我們的兼容打印機耗材芯片不再與該等打印機兼容。在該等情況下，芯片的韌體及硬件組件偶爾需要改良以與打印機升級型號兼容。倘芯片出售後因升級問題而須改良，客戶或會要求退回或更換兼容打印機耗材芯片。根據灼識諮詢報告，容許出售一年內退貨及換貨屬行業慣例，惟須視乎(其中包括)銷量及客戶業務關係。

就截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度銷售兼容打印機耗材芯片而言，我們於相關後續年度錄得實際產品退貨分別約人民幣0.3百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣0.4百萬元，實際退貨率分別約為0.2%、1.7%及0.3%。於往績記錄期後及截至最後實際可行日期，我們並無錄得有關2019年出售的兼容打印機耗材芯片的重大產品退貨事宜。

於往績記錄期，我們於2017年、2018年、2019年及2020年首十個月實際合共收到退回的兼容芯片(包括本年度及上年度銷售的兼容打印機耗材芯片的退貨)的銷售價值分別為人民幣1.4百萬元(包括截至2016年及2017年12月31日止年度銷售兼容打印機耗材芯片的退貨分別約人民幣0.4百萬元及人民幣1.0百萬元)、人民幣1.6百萬元(包括截

## 概 要

至2017年及2018年12月31日止年度銷售兼容打印機耗材芯片的退貨分別約人民幣0.3百萬元及人民幣1.3百萬元、人民幣4.0百萬元(包括截至2018年及2019年12月31日止年度銷售兼容打印機耗材芯片的退貨分別約人民幣3.7百萬元及人民幣0.3百萬元)及人民幣0.6百萬元(包括截至2019年12月31日止年度及2020年首十個月銷售兼容打印機耗材芯片的退貨分別約人民幣0.4百萬元及人民幣0.2百萬元)。於2019年相對較多的產品退貨乃主要因為原品牌打印機公司於2018年有較多的產品升級，對我們桌面激光打印機芯片的若干型號造成影響。董事認為我們已計入充足退款負債以支付過往退貨，並預期於可見將來不會發生大規模退貨。

就兼容打印機耗材芯片換貨而言，我們於相關後續年度動用2017年及2018年12月31日分別約人民幣0.6百萬元及人民幣2.6百萬元的換貨撥備，即於2017年及2018年出售的芯片實際換貨率分別約為0.5%及2.3%。於往績記錄期後及截至最後實際可行日期，我們並無錄得有關2019年出售的兼容打印機耗材芯片的重大產品換貨事宜。

### 2. 因質量問題及缺陷而退貨及／或換貨

一旦發現質量問題，我們一般會接納客戶退貨及／或換貨。於往績記錄期，截至2017年及2018年12月31日止年度，因質量問題或產品缺陷所致的產品換貨金額不屬重大，僅分別約為人民幣800元及人民幣39,000元。

有關退貨及換貨及會計處理的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務—質量控制—產品退貨、更換及保固」一節。有關我們或會面臨的產品退貨及換貨相關風險詳情，請參閱本[編纂]「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—可能因未能與打印機兼容或因產品質量問題而出現退貨及換貨，從而影響我們的盈利能力及業績」一節。

### 競爭優勢

我們認為我們的成功歸功於多個主要競爭優勢，藉此我們得以維持市場地位及促進未來發展：我們(i)研發能力卓越，專注於兼容打印機耗材芯片行業；(ii)與兼容打印機耗材芯片行業客戶的業務關係穩建；(iii)兼容打印機耗材芯片市場的准入門檻高，收入及毛利率令人滿意；(iv)饒富經驗、勤奮積極的管理團隊及成熟的股東具有銷售及營銷、行業知識及企業管治專業知識；及(v)產品種類廣泛，質量可靠。

## 概 要

### 業務策略

我們的首要目標是維持及鞏固我們於中國作為領先兼容打印機耗材芯片供應商的地位。為達成目標，我們擬實施以下主要業務策略：(i)加強產品開發能力及產品多樣化；(ii)收購集成電路設計公司以加快發展硬件設計能力；(iii)透過向前縱向擴展擴大我們於兼容打印機耗材行業的版圖；(iv)加強於銷售及營銷方面的力度以配合我們的產品組合擴展；及(v)加強後勤辦公室的職能以支持業務增長。

### 控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(假設[編纂]並無獲行使且未計及因根據購股權計劃授出或可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的股份)，GMTL(由鄭先生全資擁有)及AGL(由李先生全資擁有)將分別擁有本公司已發行股本約[編纂]%及[編纂]%權益。根據一致行動人士確認契據，GMTL、鄭先生、AGL及李先生(即一組一致行動股東)將被視為共同擁有本公司已發行股本約[編纂]%權益，故彼等被視為控股股東。進一步詳情請參閱本[編纂]「與控股股東的關係—概覽」一節。

### [編纂]前投資者

截至最後實際可行日期，我們有兩名[編纂]前投資者，即林先生及忠好。林先生及忠好分別於2016年10月及2017年12月透過收購本公司現有股份完成[編纂]前投資。截至最後實際可行日期，林先生及忠好分別直接持有本公司已發行股本23.00%及26.00%權益。緊隨[編纂]及[編纂]完成後(假設[編纂]並無獲行使且未計及因根據購股權計劃授出或可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的股份)，林先生及忠好將分別持有本公司已發行股本約[編纂]%及[編纂]%權益。進一步詳情請參閱本[編纂]「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」一節。

### 主要財務資料

以下列出的主要財務數據源自附錄一所載的會計師報告，應與本[編纂]附錄一所載會計師報告(包括隨附附註)中包含的財務資料及本[編纂]「財務資料」一節所載的資料一併閱讀。

## 概 要

### 主要綜合損益表資料

	截至12月31日止年度			截至10月31日止十個月	
	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	2019年 人民幣千元	2019年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元
收入	212,775	246,083	157,625	86,290	133,570
毛利	94,343	116,003	88,110	37,156	73,046
除所得稅開支前利潤	78,545	78,138	53,229	8,324	31,466
年／期內利潤	63,135	62,620	41,313	7,022	25,636
以下人士應佔年內利潤：					
本公司擁有人	63,448	62,681	41,313	7,022	25,636
非控股權益	(313)	(61)	-	-	-
	<u>63,135</u>	<u>62,620</u>	<u>41,313</u>	<u>7,022</u>	<u>25,636</u>

### 非香港財務報告準則計量

為補充按香港財務報告準則呈列的綜合損益及其他全面收益表，我們亦使用經調整純利作為額外財務計量，此並非香港財務報告準則要求或按香港財務報告準則呈列。我們相信此等非香港財務報告準則計量有助識別我們業務的相關趨勢，否則可能會受到計入經營所得收入及純利的開支所影響，故此通過消除管理層認為並非經營表現指標項目的潛在影響，為投資者及其他人士提供有用資料以便了解及評估經營業績，此乃管理層比較不同會計期間的財務業績時所採用的相同方法。我們亦相信此等非香港財務報告準則計量提供關於我們的經營業績的有用資料，加強對過往表現及未來前景的整體理解，並使管理層在作出財務及經營決策時使用的關鍵指標更具透明度。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「財務資料」一節「非香港財務報告準則計量」一段。

## 概 要

下表載列我們往績記錄期間各相關年／期內的經調整純利：

	截至12月31日止年度			截至10月31日止十個月	
	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	2019年 人民幣千元	2019年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元
年／期內利潤	63,135	62,620	41,313	7,022	25,636
加：					
[編纂]開支 <sup>(附註1)</sup>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
經調整純利 <sup>(附註2)</sup>	<u>63,135</u>	<u>69,881</u>	<u>43,949</u>	<u>9,530</u>	<u>40,155</u>

附註：

1. 我們的[編纂]開支乃非經常性，原因是其源自一次過事件。
2. 此乃基於非香港財務報告準則計量所計算得出。我們將經調整純利定義為根據[編纂]開支調整後的年／期內利潤。

### 主要綜合財務狀況表資料

	於12月31日			於2020年
	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	2019年 人民幣千元	10月31日 人民幣千元
非流動資產	6,478	10,575	12,597	12,441
流動資產	161,167	200,866	205,348	184,457
流動負債	39,937	51,526	36,450	25,634
流動資產淨值	121,230	149,340	168,898	158,823
總資產減流動負債	127,708	159,915	181,495	171,264
資產淨值	122,108	154,817	176,148	170,919
非控股權益	(402)	(463)	-	-

我們的資產淨值由2019年12月31日約人民幣176.1百萬元減少至2020年10月31日約人民幣170.9百萬元，主要由於2020年首十個月期間宣佈派發截至2019年12月31日止年度的末期股息人民幣29,677,000元所致。

## 概 要

### 主要綜合現金流量表資料

	截至12月31日止年度			截至10月31日止十個月	
	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	2019年 人民幣千元	2019年 人民幣千元	2020年 人民幣千元
				(未經審核)	
營運資金變動前的經營利潤	77,581	81,027	57,477	11,752	35,048
營運資金變動淨額	(12,001)	13,483	(19,074)	4,278	40,916
已付所得稅	(16,055)	(11,857)	(7,587)	(7,180)	(10,644)
已付預扣稅	(3,319)	(3,621)	(2,591)	(2,581)	(4,038)
經營活動所得現金淨額	46,206	79,032	28,225	6,269	61,282
投資活動所用現金淨額	(2,253)	(3,807)	(5,171)	(4,734)	(473)
融資活動所用現金淨額	(46,826)	(33,228)	(22,255)	(22,039)	(30,971)
現金及現金等價物 (減少)/增加淨額	(2,873)	41,997	799	(20,504)	29,838
年/期初現金及現金等價物	43,613	38,832	82,800	82,800	84,088
匯率變動所產生的影響	(1,908)	1,971	489	1,107	(1,131)
年/期末現金及現金等價物	38,832	82,800	84,088	63,403	112,795

### 主要財務比率

	截至12月31日止年度/於該日			截至
	2017年	2018年	2019年	2020年 10月31日 止十個月/ 於該日
流動比率	4.0	3.9	5.6	7.2
速動比率	3.5	3.4	4.9	6.7
權益回報率	51.7%	40.4%	23.5%	不適用(附註)
總資產回報率	37.7%	29.6%	19.0%	不適用(附註)
毛利率	44.3%	47.1%	55.9%	54.7%
純利率	29.7%	25.4%	26.2%	19.2%

附註： 2020年首十個月之數字並無意義，原因是其無法與年度數字相比較。

## 概 要

### 行業前景

根據灼識諮詢報告，兼容打印機耗材芯片市場的市場規模日後於2021年至2024年有望穩定增長。由於打印機行業於2018年至2019年的併購活動以及2020年的2019冠狀病毒病，預期2021年新產品將延遲推出。預期於2021年，新原品牌打印機及對應兼容打印機耗材的數量將會增加。根據灼識諮詢報告，中國兼容打印機耗材芯片型號的產品生命週期由新打印機型號推出市場開始一般持續超過8年，而相關芯片將會逐漸退出市場，原因是相關原品牌打印機一般會於推出後8年內停止生產及銷售。為了使兼容打印機耗材供應商保持競爭力，市場參與者往往積極推出新產品。此外，2019年導致兼容打印機耗材芯片的平均價格整體下降的惡性價格競爭乃主要由於新原品牌打印機型號的數目有限、中美貿易戰以及行業整合所致。由於預期新原品牌打印機的數目將會恢復增長，中美貿易緊張局勢有望緩和，以及市場參與者已適應行業整合的影響，預期於不久將來，兼容打印機耗材芯片市場不大可能出現有關惡性價格競爭。

### 近期發展及重大不利變動

#### 財務資料的最新消息

截至2020年12月31日及截至該日止年度的未經審核初步財務資料已經申報會計師根據香港會計師公會頒佈的應用指引第730號(經修訂)「有關年度業績初步公告的核數師指引」完成審閱後協定同意。我們截至2020年12月31日止年度的未經審核初步財務資料載於本[編纂]附錄三。我們於截至2020年12月31日止年度的未經審核純利約為人民幣28.8百萬元。

截至2020年12月31日止年度，我們於截至2020年12月31日止年度的未經審核純利約為人民幣28.8百萬元，較我們於截至2019年12月31日止年度的利潤約人民幣41.3百萬元減少約30.4%，乃主要由於[編纂]開支增加。截至2020年12月31日止兩個月，我們的未經審核純利(未計及[編纂]開支)減少至約人民幣3.2百萬元，乃主要由於(1)收入因以下原因而有所減少：(i) 2020年10月至12月期間，歐美爆發新一波2019冠狀病毒病，導致全球運輸(尤其是海上物流)暫時中斷，致使我們的部分客戶無法交付或不得不延遲向海外終端客戶交付其產品，從而導致對我們的芯片需求減少；及(ii)我們減少向客戶銷售桌面噴墨打印機的芯片，主要由於鑑於相關的原品牌打印機公司已對其相應的打印機型號進行了若干重要升級，預計將對市場上所有現有相關芯片型號的兼容性造成影響，故上市集團A大幅減少採購若干墨盒芯片型號；及(2)我們的研發開支增加乃主

## 概 要

要由於員工成本增加，而行政費用增加乃主要由於(i)在2020年12月，員工人數及花紅增加，導致員工成本增加；(ii)於2020年12月31日的應收款項減值虧損增加；(iii)於2020年12月調整增值稅，導致其他附加費用稅收增加；(iv)截至2020年12月31日止兩個月，匯兌虧損等其他開支整體增加。

### 2019冠狀病毒病爆發對我們業務營運的影響

2019冠狀病毒病疫情於全球蔓延。世界衛生組織於2020年3月11日宣布疫情成為全球大流行。

根據灼識諮詢報告，由於全球各地推行多項政策應對2019冠狀病毒病，例如關閉學校、暫停營業及在家遙距工作政策，打印機耗材的需求已受到不利影響。倘2019冠狀病毒病疫情未於短期內結束，由於芯片為打印機耗材的主要組件之一，我們的業務營運及經營業績(包括收入及盈利能力)或會受到不利影響。有關2019冠狀病毒病爆發對本集團的潛在影響的進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素—爆發任何嚴重傳染病，尤其是2019冠狀病毒病，一旦失控，可能對本集團的經營業績造成不利影響」一節。

根據我們目前可獲得的資料，董事認為，我們的業務營運和財務表現並無受2019冠狀病毒病重大影響。截至最後實際可行日期，我們從客戶了解到，由於物流的暫時中斷導致交付延遲，因此兼容打印機耗材的海外訂單出現暫時延遲。我們的董事認為，有關延遲為暫時性，對兼容打印機耗材及芯片的需求(作為日常必需品)乃可持續，因為已推出2019冠狀病毒病疫苗，而隨著疫情逐漸受控，訂單數量將逐漸恢復。

於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，並無因2019冠狀病毒病爆發而導致兼容打印機耗材終端客戶取消訂單。然而，由於全球交通運輸中斷，我們向海外客戶的產品交付已延後約一至兩星期。除此之外，我們與客戶及供應商之間的業務關係並無因2019冠狀病毒病爆發而受到重大影響。董事認為，我們並無遇到因2019冠狀病毒病爆發而造成的任何重大供應鏈中斷。

我們已在中國和台灣的辦公室、工業車間和倉庫實施預防和控制措施，包括(其中包括)對公共區域進行日常消毒，要求我們的員工報告其出行歷史、向員工提供口罩、消毒劑和其他消毒設備，並每天為員工量度體溫。於最後實際可行日期，本公司概無員工確診2019冠狀病毒病。有關我們採取的預防和控制措施的詳情，請參閱本[編纂]「業務—健康、工作安全、社會及環境事宜」一節。

## 概 要

根據董事目前可獲得的資料，董事相信2019冠狀病毒病的爆發不會對本集團造成永久性影響。我們於截至2020年12月31日止年度的未經審核純利約為人民幣28.8百萬元。此外，與截至2019年12月31日止年度比較，我們的毛利率於截至2020年12月31日止年度維持相對穩定。假設出現最壞情況，倘營運及銷售因源自或涉及曠日持久的2019冠狀病毒病疫情的突發情況而全面暫停，並假設(i)並無銷售產品所得收入；(ii)貿易應收款項及應收票據付款的過往結算模式；及(iii)應付賬款及其他應付款、行政及其他營運開支及稅項付款維持不變，鑑於截至2021年1月31日的現金及現金等價物人民幣120.5百萬元，根據上文所述的假設及估計不多於每月約人民幣4.5百萬元的平均每月開支，其乃參考本集團過往營運開支(包括員工成本、行政及其他營運開支)及預期延長暫停營運期間的增加水平而估計，董事認為本公司可於[編纂]後最少兩年(計及[編纂]所得款項淨額的[編纂]%，即約[編纂]百萬港元，將用作一般營運資金(假設[編纂]定為[編纂]範圍的下限))維持財務穩健。上述根據上文討論有關2019冠狀病毒病對本集團業務營運的影響所作的分析乃基於我們董事當前可獲得於最後實際可行日期的最新資料，並須視乎全球2019冠狀病毒病疫情的發展情況而定。董事將繼續評估2019冠狀病毒病對本集團的營運和財務表現的影響，並密切監察本集團面對有關疫情的風險和不確定因素。我們將採取所需適當必要措施，並在有需要時知會我們的股東和有意投資者。更多有關2019冠狀病毒病對本集團業務營運及財務表現的影響以及我們的應變計劃詳情，請參閱本[編纂]「財務資料—近期發展且無重大不利變動」一節。

## 股息及股息政策

於2017年6月1日、2018年4月27日、2019年4月12日以及2020年4月6日，本公司就截至2016年、2017年、2018年及2019年12月31日止年度分別向其當時股東派付末期股息共計人民幣29,237,000元、人民幣31,762,000元、人民幣20,907,000元及人民幣29,677,000元。完成[編纂]後，我們可以現金方式或董事認為屬恰當的其他方式分派股息。我們目前的目標是從截至2021年12月31日止財政年度開始，於各財政年度向股東分派不少於本公司權益股東應佔本集團年內純利40%的股息。是否分派任何中期股息或建議派發任何末期股息將須由我們的董事會批准及酌情決定。此外，任何財政年度的末期股息均須經股東批准。董事會將就下列因素不時審閱本公司的股息政策，以釐定是否宣派及派付股息：(i)我們的財務業績；(ii)股東權益；(iii)整體業務狀況、策略及未來擴充需要；(iv)本集團的資本需要；(v)附屬公司向本公司派付的現金股息；(vi)對本集團流動資金及財務狀況的潛在影響；及(vii)董事會可能認為相關的其他因素。過往宣派股息未必反映未來宣派股息。

## 概 要

### [編纂] 統計數據

### [編纂]

### [編纂] 開支

假設[編纂]未獲行使，則與[編纂]有關的[編纂]開支，包括專業費用、[編纂]佣金和費用(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即建議[編纂]範圍中位數)，估計為人民幣[編纂]百萬元，估計佔[編纂]所得款項總額約[編纂]%。於往績記錄期，我們產生[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元已分別在截至2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月的綜合損益及其他全面收益表中確認，及約人民幣[編纂]百萬元已於2020年10月31日的綜合財務狀況表中確認為預付款項，將於[編纂]後入賬列為權益扣減。於往績記錄期後，我們預期將在[編纂]前至完成時進一步產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中(i)人民幣[編纂]百萬元預期將在我們截至2020年12月31日止年度及截至2021年12月31日止年度的綜合損益及其他全面收益表中確認為開支；及(ii)人民幣[編纂]百萬元預期將根據有關會計準則於[編纂]後入賬列為權益扣減。

董事謹此強調，上述[編纂]開支乃現行估計，供參考之用，實際將確認的金額可基於審核以及當時可變因素及假設的變動予以調整。有意投資者應注意本集團截至2020年12月31日止年度的財務表現會受到上述[編纂]開支重大不利影響。

## 概 要

### 所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即[編纂]範圍介乎[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，我們估計[編纂]所得款項淨額(扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及佣金及估計開支後)將約為[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂]所得款項淨額用作以下用途：

所得款項用途	所得款項 淨額百分比 (約)	百萬港元 (約)
加強產品開發能力及產品多樣化	[編纂]%	[編纂]
• 開發軟件組件	[編纂]%	[編纂]
• 開發硬件組件	[編纂]%	[編纂]
• 從市場收購新型號原品牌打印機	[編纂]%	[編纂]
收購集成電路設計公司以加快發展硬件設計能力	[編纂]%	[編纂]
透過向前縱向擴展擴大我們 於兼容打印機耗材行業的版圖	[編纂]%	[編纂]
加強於銷售及營銷方面的力度以配合我們的產品組合擴展	[編纂]%	[編纂]
• 增加營銷活動的預算，尤其是參與中國及 國際行業展銷及展覽會	[編纂]%	[編纂]
• 聘用更多銷售及營銷員工	[編纂]%	[編纂]
加強後勤辦公室的職能以支持業務增長	[編纂]%	[編纂]
• 聘用更多法律及合規員工	[編纂]%	[編纂]
• 升級及維持企業資源規劃系統， 以促進實施我們的擴展策略並優化營運效率	[編纂]%	[編纂]
一般營運資金	[編纂]%	[編纂]

有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

## 概 要

### 風險因素

我們的營運涉及我們可能無法控制的若干風險。該等風險於「風險因素」一節更詳盡描述。閣下在決定是否投資[編纂]之前應仔細閱畢該節。我們面臨的主要風險包括(i)倘我們無法開發新產品或加強產品，我們的業務、經營業績、財務狀況及業務可持續性可能會受到影響；(ii)我們的業務面臨激烈的競爭，而我們的盈利能力及未來增長的前景取決於我們與其他競爭對手有效競爭的能力；(iii)截至2019年12月31日止年度及2020年首十個月，倘我們無法與最大客戶(為我們的競爭對手，彼等的需求可能隨著其改善研發能力而下降)維持業務關係，我們的業務可能會受到重大不利影響；(iv)我們的表現可能會受有限數量芯片型號的受歡迎程度和銷售嚴重影響；(v)從長遠來看，由於技術進步及環境保護，文檔和資料的數碼化以及無紙化工作場所的出現可能會損害我們業務前景；(vi)產品售價可能出現波動，原因是我們的定價策略與兼容打印機耗材芯片市場上產品的生命週期及市場競爭密切相關；及(vii)兼容打印機耗材芯片市場上的市場競爭可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成影響。