

業 務

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，按外部銷售金額計算，我們排名第二，市場份額為約11.1%，及按2019年中國兼容打印機耗材芯片市場生產量計算，我們排名第三，市場份額為約4.3%。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。我們為能夠及時地向市場推出新型號的兼容打印機耗材芯片而感到自豪，因此，於往績記錄期內，我們能錄得較高水平的利潤率。我們致力設計及開發產品的軟件組件，即韌體；而至於硬件組件，即印刷電路板組件，我們一則向外部供應商直接採購，或委聘分包商按自家設計生產。

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的兼容墨盒芯片型號，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，

業 務

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，請參閱本節「產品 — 兼容硒鼓芯片為我們自成立以來的主要業務焦點」各段。

兼容打印機耗材通常被視為原品牌打印機公司所提供的打印機耗材的符合成本效益的替代品，其主要市場分別在美國、歐洲及中國。根據灼識諮詢報告，於2019年，按銷量計算，兼容打印機耗材佔全球打印機耗材需求約21.1%，及該佔比預測將於2024年增至22.8%。兼容打印機耗材近年於中國及海外日益普遍，此乃由於(1)兼容打印機耗材的售價通常低於原品牌打印機耗材，可有效降低打印成本；(2)設計公司及製造商的技術能力不斷改進，兼容打印機耗材的功能整體上可與原品牌打印機耗材相媲美及使用兼容打印機耗材並不會於打印質量上出現重大差別；及(3)中國政府正式將國產兼容打印機耗材列入政府的採購清單。在經濟衰退的時候，客戶會格外關注減低打印成本，惟兼容打印機耗材的需求可能受到的影響較少。由於兼容打印機耗材的日漸普遍，兼容打印機耗材芯片(兼容打印機耗材之主要組件)的全球銷量預期將於2019年至2024年期間實現穩定可比增長。

我們於研究、設計及開發兼容打印機耗材芯片方面具備專業知識，我們亦於此方面作出重大投資。我們密切留意打印機市場的發展，積極把握市場新機遇，並進行自主研發工作。我們的產品開發程序由全面分析新原品牌打印機及其隨附打印機耗材開始。在理解原品牌打印機及打印機耗材的功能後，我們會利用我們的專業知識，基於對運作原理及邏輯概念的理解開發芯片，力求達致功能及表現兼備。具體而言，我們會就芯片的硬件組件擬定規格，及同時自主努力設計及開發軟件組件。我們產品的硬

業 務

件組件，即印刷電路板組件，主要由我們的分包商基於我們特定的配置組裝，我們亦會直接向外部供應商採購印刷電路板組件。雖然我們的芯片與原品牌打印機耗材芯片比較，往往具備不同結構特點及軟件組件的原始碼由我們獨立設計及創建，我們力求確保我們產品能與就相關打印機型號設計的兼容打印機耗材匹配，及能夠在安裝於打印機後有效運作。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。截至最後實際可行日期，我們共註冊20項對我們業務而言重大的專利及我們申請註冊31項重大待批專利。我們的專利主要涉及有關打印機耗材芯片的設計及技術，包括電路設計、演算法及韌體安裝。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們就研發工作所致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。

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。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無涉及有關我們被指稱侵犯第三方知識產權的任何法律程序。

珠海於中國的打印機耗材行業中佔據領導地位，我們有戰略地將總部設於此，並已於台灣、上海及杭州成立專注於研發工作的分公司，以利用不同地區的人才供應並加強我們於設計及開發兼容打印機耗材芯片的技術能力。我們相信，穩健的人才資源加強了我們迅速推出產品的能力，以應對技術不斷發展下瞬息萬變的客戶需求。

除我們於營運中獲得的強勁產品設計能力、技能熟練及饒富經驗的勞動力及開發不同兼容打印機耗材芯片的訣竅外，我們亦與廣泛的供應商及分包商建立良好關係，以於生產過程中進行不同採購及分包安排。我們因此已準備好以符合成本效益的方式及先於競爭對手更快速的推出時間提供兼容打印機耗材芯片，滿足客戶的需求。我們的策略為積極不時推出新產品，以享有先發優勢並維持盈利能力，此乃鑑於在新型號兼容打印機耗材芯片投入階段，只有少數公司提供就相關打印機型號設計的兼容打印機耗材芯片，故其價格與利潤率通常在當時達到最高點，並傾向於更多公司相應推出類似特點產品及市場競爭加劇後回落。於截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們分別錄得毛利率約44.3%、47.1%、55.9%及54.7%及純利率29.7%、25.4%、26.2%及19.2%。

業 務

為接觸潛在客戶(主要為兼容打印機耗材製造商)，我們積極參加與彼等業務相關的行業展銷及展覽會。例如，我們一直為中國打印機耗材行業最大貿易展覽之一中國(珠海)國際列印耗材展覽會的參展商，並透過參加於美國、歐洲及亞洲其他地方舉辦的國際貿易展覽及展會擴闊客戶群。董事認為，我們定期參加國內及國際貿易展覽及展會令我們能夠接觸中國及全球市場的新客戶，從而實現我們擴大於兼容打印機耗材芯片行業版圖的目標。

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150.6百萬元及人民幣122.8百萬元，佔總收入91.3%、89.7%、95.6%及91.9%，而我們分別售出兼容打印機耗材芯片約11.3百萬件、13.2百萬件、17.1百萬件及17.2百萬件。於2019年，兼容打印機耗材芯片的銷售收入有所減少與2019年兼容打印機耗材芯片行業的市價水平整體較低有關，根本原因主要是中美貿易戰、新推出的打印機型號數量有限、行業整合及市場競爭加劇所致。主要市場參與者因而採取的降價策略亦進一步導致市場競爭加劇，以致平均市價於2019年出現下跌。除了提供兼容打印機耗材芯片外，我們亦從事買賣集成電路及其他打印機耗材組件(包括塑膠部件及碳粉等)，作為向客戶提供的配套服務。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，買賣該等產品的收入分別佔總收入約8.7%、10.3%、4.4%及8.1%。我們截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及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41.3百萬元及人民幣25.6百萬元。

由於最近爆發2019冠狀病毒病，本集團的業務營運及財務表現受到不利影響。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「概要—近期發展及重大不利變動」一節。

競爭優勢

我們自成立以來於規模、市場份額及財務表現上實現了重大增長及我們相信下列的競爭優勢推動了我們的成功：

研發能力卓越，專注於兼容打印機耗材芯片行業

我們成立於2010年，自開始業務營運提供兼容打印機耗材芯片以來一直專注於研究及開發該等產品。我們已在台灣、上海及杭州成立分公司，一直與珠海總部的研發人員緊密合作。

業 務

我們所有的營業過程均由主要管理層成員監督，彼等擁有集兼容打印機耗材芯片及集成電路行業方面的豐富資歷及經驗。台灣分公司由李先生領導，彼於研發集成電路解決方案方面擁有超過25年經驗。洪健元先生及洪文隆先生（彼等分別負責台灣分公司硬件和軟件開發）均擁有超過20年電腦設備及成像解決方案相關行業經驗。珠海總部的技術工程部門由向瑤先生領導，彼於2010年取得工程學學士學位，並於研發集成電路解決方案方面擁有逾九年經驗。上海分公司由馮曉輝先生領導，彼曾於中國主要從事提供集成電路解決方案的上市及非上市公司擔任管理職位，擁有逾20年經驗，而杭州分公司由Yuan Sheng先生領導，彼於2000年取得電力電子與電力輸送碩士學位，並曾於中國主要從事提供集成電路解決方案的公司工作，擁有逾八年經驗。

我們亦能吸引具扎實兼容打印機耗材芯片設計及開發知識及經驗的軟件工程師及專業技術人才加入我們的團隊。於2020年10月31日，我們的研發部門在李先生的領導下有44名專業技術人才，佔總員工人數約31.2%。我們的研發部門員工於打印機耗材芯片行業平均擁有逾四年經驗。

我們自2016年起獲廣東省監管機關認可為中國高新技術企業。此外，我們持續投入及投資於研發能力，逐步開發強大的專利組合。截至最後實際可行日期，我們共註冊20項對我們業務而言重大的專利以及我們申請註冊31項待批重大專利。

憑著於兼容打印機耗材芯片領域發展成熟的研發能力，我們能積極推出質量可靠的新產品。根據灼識諮詢報告，新型號兼容打印機耗材芯片的售價很大程度上取決於對應打印機型號推出後向市場推出產品的速度；如能早於其他同業推出產品，首位市場參與者可就其產品收取較高價格及享有較高利潤率。如灼識諮詢報告所述，自新原品牌打印機型號推出至市場參與者向市場推出對應兼容打印機耗材芯片，一般需時六至18個月。憑藉我們的研發能力，於往績記錄期內，我們是市場上首位參與者推出107款新型號兼容打印機耗材芯片，及我們能於相關原品牌打印機型號推出後12個月內推出247款新型號兼容打印機耗材芯片。董事相信，本集團能夠獲得作為先發者的益處及以較高標價滲透市場，及在其他市場參與者進入市場前，爭取得較大市場份額。

業 務

與兼容打印機耗材芯片行業客戶的業務關係穩建

我們與中國不同地區的大量兼容打印機耗材製造商建立及維持穩定的業務關係。我們能夠脫穎而出乃由於我們的(i)研發能力；(ii)兼容打印機耗材芯片的質量穩定；及(iii)客戶售後服務可靠。於往績記錄期內，我們合共有超過900名客戶。雖然我們一般不會與客戶訂立長期協議，但我們於往績記錄期內能從超過450名客戶爭取得續訂單。

我們認為，銷售及營銷員工致力打造的全面服務組合(其特點是我們能對客戶提出的需要及問題作出快速回應及獲得信任)乃我們能夠獲得廣泛客戶群的主要原因之一。發展客戶業務關係一直由董事會主席及執行董事鄭先生監察，彼於兼容打印機耗材相關行業擁有逾11年經驗。銷售及營銷部門員工定期探訪客戶並與其溝通，以跟進有關我們所提供產品的問題，以及彼等未來就芯片種類及數量方面的需求。我們亦會按照客戶要求為所供應芯片內的硬件及／或軟件組件安排必要的更新，以確保彼等的打印機耗材能夠與相關打印機型號匹配及能夠於安裝後有效運作。我們相信，售後服務有助維持客戶忠誠度。

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

根據灼識諮詢報告，兼容打印機耗材芯片市場的准入門檻高。有關准入門檻是由於在技術、專業人才及銷售渠道方面的嚴格規定。首先，按照客戶急速轉變的需求設計兼容打印機耗材芯片需要強大研發能力。其次，市場新進入者或會因中國的設計、製造及測試兼容打印機耗材芯片的頂尖專業人才短缺而難以吸引相關人才。第三，穩定的銷售渠道同樣至關重要，市場參與者需積極與客戶溝通，以確認芯片與客戶產品的兼容性。因此，中國的兼容打印機耗材芯片市場高度集中，按2019年外部銷售金額計，五大市場參與者佔總市場份額約69.1%。

於2019年中國兼容打印機耗材芯片市場，按外部銷售金額計算，我們排名第二，市場份額為約11.1%，及按生產量計算，我們排名第三，市場份額為約4.3%。我們認為，鑑於准入門檻高，憑著我們已建立的業務，我們已做好充分準備，在兼容打印機耗材芯片市場中能佔有重大部分營運優勢。作為行業領先者之一，我們於往績記錄期內一直能取得令人滿意的收入及利潤率。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，銷售芯片所得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150.6百萬元及人民幣122.8百萬元。此外，截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們的毛利率整體穩定增長及分別約為44.3%、47.1%、55.9%及54.7%，符合灼識諮詢報告列載的行業範圍。

業 務

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

我們專業及饒富經驗的管理團隊乃我們自成立以來十年內在業務表現上取得傑出成就的主要因素之一。作為創辦人、控股股東及執行董事的鄭先生及李先生擁有豐富的業務營運知識及全面的兼容打印機耗材芯片知識。鄭先生及李先生一直與其他高級管理層成員(彼等平均擁有逾18年兼容打印機耗材相關行業的經驗)緊密合作。除技術專家外，我們的高級管理層亦包括在中國多個行業具豐富銷售及營銷經驗的成員。自2010年成立以來，我們的收入及利潤大幅持續增長，足證成功的良好往績。根據灼識諮詢報告，按2019年外部銷售金額計，我們亦分別成為中國兼容打印機耗材芯片第二大供應商。我們相信，在全方位的管理團隊的帶領下，我們將能取得持續增長。

有關董事及高級管理層團隊的進一步資料，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」一節。

產品種類廣泛，質量可靠

由於兼容打印機耗材芯片行業瞬息萬變，我們必須持續開發新產品，以滿足客戶要求。我們提供全面的產品，其可適用於市場上各種各樣打印機所用的兼容打印機耗材。於往績記錄期內，我們已售出逾6,000個兼容打印機耗材芯片型號，包括逾620個由我們於往績記錄期內推出的新型號。我們認為研發是我們的核心競爭力，因此致力於加強我們的研發能力。我們認為，由於產品類別廣泛，我們從過往開發廣泛的兼容打印機耗材所用芯片的經驗中累積了豐富的技術訣竅及研發及生產知識。因此，我們一直能以迅速及具成本效益的方式進行研發，並取得生產的規模經濟。

我們深知可靠的產品質量對業務成功至關重要，我們採納一系列質量標準，確保所有產品的效能及質量。所有產品必須經過質量控制員工的嚴格質量審查，方能向客戶交付製成品。

業 務

業務策略

加強產品開發能力及產品多樣化

根據灼識諮詢報告，隨著兼容打印機耗材的需求持續增加，兼容打印機耗材芯片行業的總收入亦穩步增長。中國兼容打印機耗材芯片行業的總收入預測將由2019年約人民幣1,360.1百萬元增加至2024年的人民幣1,806.1百萬元，複合年增長率為5.8%。董事認為，我們仍有很大的空間擴大市場份額。

我們的目標是透過先於競爭對手推出更多樣化優質產品，從而鞏固我們於兼容打印機耗材芯片市場的地位。由於用於兼容打印機耗材芯片的技術日益複雜，我們需要加強研發能力以保持於市場的競爭力。我們的最終目標為加強產品開發能力，從而能夠持續開發更多樣化的產品。具體而言，除了加強我們的兼容硒鼓芯片產品，我們亦須透過推出更多型號的兼容墨盒芯片，主動於墨盒芯片市場搶佔更大的份額。此乃由於，根據灼識諮詢報告，於2019年中國兼容硒鼓芯片的總外部銷量為約133.1百萬件，而中國兼容墨盒芯片的總外部銷量達199.0百萬件，這說明了兼容墨盒芯片的市場可能比兼容硒鼓芯片的市場更大。

我們擬就我們芯片的軟件組件，即韌體，及硬件組件，即印刷電路板組件，加強研發能力如下：

- **開發軟件組件**

於往績記錄期內，我們一直致力於有關韌體，及由我們獨立設計及創建以安裝至我們所有產品內的韌體的原始碼的研發工作。為了維持我們於韌體設計的競爭優勢，我們將尋求透過收購額外設備及軟件工具的使用權以提升研發效率。我們亦將透過外部招聘擴大於該領域的人才隊伍，這將加強我們的研發能力及使我們能夠更及時應對市場發展。

- **開發硬件組件**

由於我們主要投入研發資源於設計及開發韌體，我們較少參與設計印刷電路板組件及其部件。於往績記錄期內的早期，我們通常選擇向外部供應商直接採購印刷電路板組件，而非由零開始設計及開發印刷電路板組件。

業 務

為了令我們更有利地確保印刷電路板組件的供應以及獲得完整產品設計及開發能力，我們旨在加強就印刷電路板組件的獨立研發工作。為此，我們已開始就印刷電路板(即印刷電路板組件的主要部份)進行更實質的設計工作，並委聘分包商按照我們特定的配置以從外部供應商採購的集成電路及其他部件組裝印刷電路板組件。截至2017年12月31日止年度，約23.4%已售產品乃使用由分包商組裝的印刷電路板組件生產，而該佔比於2020年首十個月增加至79.6%。使用由分包商組裝的印刷電路板組件有多方面的好處：(1)通過減少從印刷電路板組件供應商的採購，我們將能夠更好地確保我們不依賴任何印刷電路板組件供應商，其中包括一些行業的主要市場參與者，並且不易受到其經營狀況或我們與彼等之間的業務關係的任何不利變化影響；(2)我們將在選擇集成電路方面享有更高靈活性，並通過使用我們選擇的具有一系列更精準符合我們需要的功能和應用程式的集成電路來節省成本；及(3)由於芯片模型的設計和開發成本是相對固定的，因此在形成規模經濟時，由分包商組裝的印刷電路板組件將可以低於從外部供應商購買的成本購入，因此我們將能夠進一步節省成本。於往績記錄期內，與我們從外部供應商採購相比，我們透過委聘分包商組裝印刷電路板組件所節省的單位成本不時有所出入，並會按不同芯片型號而有所不同，主要原因是：我們不時向外部供應商採購的印刷電路板組件的採購單價受不同因素影響，包括兼容打印機耗材芯片的採購量及當前市價。有鑑於此，於往績記錄期內，就21個使用了由分包商組裝的印刷電路板組件的芯片系列而言，與我們從外部供應商採購相比，我們透過委聘分包商組裝印刷電路板組件所節省的單位成本有所出入，當中三個芯片系列節省單位成本少於10%，九個芯片系列節省單位成本介乎10%至50%，另外九個芯片系列節省單位成本多於50%。我們將尋求繼續普及於生產過程中使用由分包商組裝的印刷電路板組件。

與此同時，自2019年起我們亦一直探索自行開發集成電路的可能性，並於往績記錄期至最後實際可行日期成功開發兩款集成電路型號。我們完成必要的測試及修改後，委聘分包商按照我們的自家設計生產該等型號的集成電路。儘管我們自行開發集成電路需要產生相對固定的設計及開發成本，但預期自行開發集成電路可讓我們在確保集成電路供應方面享有更大彈性，並在形成規模經濟效益時進一步節省成本，且確保我們不會依賴任何集成電路供應商，亦不易受到我們與彼等的業務關係合作狀況的任何不利變動所影響。具體而言，我們於往績記錄期成功開發並委聘分包商生產的兩款

業 務

集成電路型號的單位生產成本分別較我們過去從供應商採購的相若集成電路型號的平均購買單價分別最多低約23.0%及33.8%。根據我們在集成電路設計及開發方面的經驗以及未來自行設計的集成電路型號的估計生產成本，我們估計，通過使用由分包商生產的自家設計的集成電路較向外部供應商所採購的集成電路，可以節省20%或以上的集成電路成本，其取決於相關集成電路型號的現行市價、所涉及的技術複雜程度及研發時間的長短，並假設可以獲得規模經濟並且不考慮任何不可預見的因素(例如生產材料成本、分包費及其他生產成本的波動)；因此，從成本的角度來看，長遠對我們來說開發集成電路設計能力是有利。

為支持我們擬就印刷電路板組件擴展的研發工作，我們計劃增加研發部門人手，及購買於我們新產品開發過程中所需使用的額外設備、軟件工具及材料。我們亦將就有關若干普遍適用於電子產品的已開發集成電路結構獲取專利許可，原因是我們考量到此乃加快我們設計過程及提高我們開發集成電路成功率的有效方法。

為擴大我們的軟件及硬件開發團隊，於2019年1月，我們與上海一所大學訂立為期五年的框架合作協議。根據協議，我們將為工程系學生提供實習機會，同時大學須針對我們的特定知識及技術技能要求，為工程系學生設計及提供課程，並於進行校園招聘時為我們提供一切必需的協助。透過上述形式的合作，我們將能夠獲得穩定的人才供應及提升我們研發部門成員的能力。我們擬於截至2023年12月31日止三個年度，透過校園招募或其他外部招募渠道額外招聘不少於20名成員，將研發部門的規模擴展。這些新的研發人員將主要包括嵌入式軟件工程師和集成電路分析或設計工程師，並預期各自都擁有微電子學、計算、集成電路設計、電子工程或任何其他相關學科的學士學位或以上學歷。我們打算在截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度分別招募至少13名、6名及1名新的研發人員。其中，不少於10名成員將駐守在我們的珠海總部，而不少於10名成員將駐守在我們的上海公司。

隨著研發員工團隊的擴展及加強的產品開發能力，我們將準備好透過推出新型號芯片使我們的產品更多樣化。截至2023年12月31日止三個年度，約[編纂]%(編纂)所得款項淨額將用作實行現有內部產品開發計劃，其覆蓋不少於1,800款型號芯片，包括不少於1,100款型號矽鼓芯片及不少於700款型號墨盒芯片。在有關的芯片型號中，不

業 務

少於600種為新型號(其中約80%為墨盒芯片型號，餘下為硒鼓芯片型號)，我們將開發軟件和硬件組件。對於剩餘的1,200多個型號(其中約80%為硒鼓芯片型號，餘下為墨盒芯片型號)，我們已經完成了有關軟件組件的研發工作，目前通過主要將我們設計及開發的韌體安裝在由分包商使用自外部供應商採購的集成電路及其他零件而組裝的印刷電路板組件中，以生產此類芯片型號；根據我們現有內部產品開發計劃，我們將設計和開發自家集成電路型號，以替換自外部供應商採購用於現有芯片型號的集成電路。我們將委任分包商製造根據我們自有設計開發的集成電路。上述內部產品開發計劃的相關假設如下：(1)我們將改善研發效率並增加員工人數；及(2)我們的集成電路設計和開發工作更趨成熟，並能夠獨立完成所有相關芯片型號的硬件組件的研發工作。內部產品開發計劃還基於以下條件：(a)我們將開發的芯片型號將主要針對原品牌打印機公司已經推出的打印機型號而設，並且就有關已推出市場一段時間的打印機型號的芯片進行研發所涉及的技術複雜程度較低及周期較短；(b)關於1,200多種芯片型號，我們將要進行的工作僅限於上述自家集成電路型號的設計和開發工作，而我們在開發相應軟件組件方面的經驗將有助於我們開發硬件組件；及(c)我們開發的每個集成電路型號可以廣泛地應用於具有類似技術要求的各種不同的芯片型號，因此所有這些相關芯片型號的硬件組件的開發過程可以同步完成。截至2023年12月31日止三個年度，上述所得款項淨額中，共約[編纂]%將用以支持開發軟件組件、共[編纂]%將用以支持開發硬件組件及共[編纂]%將用以購買原品牌打印機。我們將以內部資源應付任何因開發該等新產品而產生的額外開支。

收購集成電路設計公司以加快發展硬件設計能力

為進一步加強我們開發印刷電路板組件的能力，尤其是帶動該等集成電路型號(其為印刷電路板組件的主要部分，截至2023年12月31日止三個年度不受現有內部產品開發計劃所涵蓋)的開發，截至2022年12月31日止年度，我們擬收購一家中國或台灣的集成電路設計公司。根據灼識諮詢，中國及台灣分別有超過2,000及400家集成電路設計公司。利用目標公司現有的管理層及技術人員的經驗及專業知識，建基於我們內部致力提高這方面的能力的努力，是項收購於建立我們開發集成電路及集成電路技術方面而言是具有效率的途徑。於評估收購目標時，我們將考慮各種因素，例如預期目標公司與本集團之間將產生的協同效應、該公司發展不同種類的集成電路及集成電路技術的往績記錄及其與我們營運及未來發展計劃的契合度，以免其產品組合與我們一直開發或就此制訂具體未來開發計劃的集成電路型號有任何重疊，務求盡量減低工作與資

業 務

源重疊的可能性。此外，我們預期收購目標將(1)擁有一支由八名或以上成員組成的技術人員團隊(包括硬件和軟件的研發工程師)，並且具有有關集成電路和芯片開發的專業資格和經驗；(2)資產總值為人民幣8百萬元或以上，具有用於研究開發的完備及保養良好的機器及設備；(3)最近一個財政年度營業額為人民幣20百萬元或以上；(4)最近一個財政年度錄得正數純利；(5)考慮到估計的成本節省和協同作用，預計投資回收期為五至七年；(6)以前並無涉及任何實際或被指稱侵犯第三方知識產權的事宜；及(7)在所有營運領域均表現出良好法律合規記錄。我們透過以下各項識別出收購對象：(i)審閱我們的供應商名單並挑選與本集團業務關係良好且業務增長強勁的集成電路設計公司；(ii)透過董事於中國及台灣的人際網絡取得市場資訊；及(iii)主動尋找具有增長潛力的集成電路設計公司。我們注意到上市集團A及上市集團B於2014年至2019年期間所進行及宣佈收購的目標集成電路設計公司的市盈率約為10.5倍至22.9倍之間，平均為15.8倍，我們的目標是按不多於20倍市盈率的目標價格收購收購目標。有關收購後，我們預期成本結構將不會有重大改變，因為我們自2019年起一直開發自家集成電路，並於往績記錄期間及截至最後實際可行日期成功開發兩款集成電路型號。然而，由於需要進一步提高集成電路開發的研發能力，收購事項可能導致研發集成電路的原材料成本及研發員工成本增加。我們亦估計，透過在該收購後由我們自行設計及開發集成電路以取代從外部採購集成電路，我們將會能夠節省超過20%集成電路採購成本，本集團的整體利潤率亦將得到提升。此外，收購後我們或會面臨與收購目標整合的困難等風險。進一步詳情請參閱「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—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」一節。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相比，收購目標的規模有限，我們估計收購對本集團的成本結構及利潤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。於最後實際可行日期，我們並無就有關收購訂立任何意向書或協議，且並無物色任何具體收購目標。

董事估計該收購的總投資成本為將於目標公司獲得的股權價值，這使我們能對其決策行使大多數控制權，其價值取決於(其中包括)目標公司的營運規模、其業務前景及賣方與我們之間的商業談判結果。我們擬投入約[編纂]%的[編纂]所得款項淨額於以上潛在收購，而額外投資開支，如有，將會以內部資源應付。

業 務

透過計劃進行的集成電路設計公司的收購，我們希望進一步提升有關硬件組件的設計及開發能力，及增加出售使用自行設計的印刷電路板組件生產的產品比例。未來，我們計劃繼續現時滿足印刷電路板組件需求的做法，主要透過設計印刷電路板(印刷電路板組件之主要部分)及委聘分包商按照我們的特定配置，以自外部供應商採購或(就集成電路而言，在我們於集成電路整體設計及發展上變得更成熟後)分包商生產的集成電路及其他部件組裝印刷電路板組件或透過從外部供應商採購印刷電路板組件。在可見的將來，自行製造印刷電路板組件並不在我們的計劃之內。我們的未來目標是希望於產品中主要使用完全自行設計(包括自行設計集成電路)生產並由分包商組裝的印刷電路板組件，因此可以透過規模經濟降低銷售成本。而且，增加使用自行設計集成電路及印刷電路板組件亦有助加強我們的獨立能力，以取得生產所需的組件，減少依賴第三方供應商。

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

我們一直於過往的業務中，集中提供兼容打印機耗材芯片及並無參與設計、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，中國於2019年兼容硒鼓及兼容墨盒的總需求約為48.6百萬個及102.3百萬個，及預測將於2024年分別增長至62.5百萬個及109.8百萬個，複合年增長率分別為5.1%及1.4%。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一直在積極尋求縱向整合，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到他們的集團，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。

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於行業的版圖，藉此，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。根據灼識諮詢，中國有超過1,000家兼容打印機耗材製造商。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客戶喜好的最新資訊。

業 務

我們注意到上市集團A及上市集團B於2014年至2017年期間所進行及宣佈收購的目標兼容打印機耗材製造商的市盈率約為6.1倍至15.9倍之間，平均為11.3倍，我們的目標是按不多於15倍市盈率的目標價格收購收購目標。董事估計就該等收購的總投資成本為目標公司的股權價值，這將使我們能對其決策行使大多數控制權，其價值額取決於(其中包括)目標公司的營運規模、其業務前景及賣方與我們之間的商業磋商結果。

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。成本結構變化將會導致機器及設備折舊、採購原材料的成本及生產兼容打印機耗材的員工成本增加。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。此外，我們或會面臨侵犯第三方知識產權及收購後與收購目標整合的困難等風險。進一步詳情請參閱「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—我們的主要客戶(主要為兼容打印機耗材製造商)面臨較高風險侵犯原品牌打印機耗材相關專利，可能會對我們產品的需求及銷售收入造成不利影響」及「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—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」各節。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相比，收購目標的規模有限，我們估計收購對本集團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。

當評估收購目標時，我們將主要考慮其生產及銷售兼容打印機耗材(包括用於單色打印及彩色打印的打印機耗材)的能力及往績記錄。我們預計，收購目標應各自具有已確立的業務地位和市場地位，並具有每月至少生產200,000個硒鼓及/或1.5百萬個墨盒的能力。此外，每個收購目標均應(1)資產價值在人民幣8百萬元或以上；(2)最近一個財政年度的營業額為人民幣70百萬元或以上；(3)最近一個財政年度的純利為人民幣5百萬元或以上；及(4)預計投資回收期為五至七年。我們透過以下各項識別出收購對象：(i)審閱我們的供應商名單並挑選與本集團業務關係良好且業務增長強勁的兼容打印機耗材製造商；(ii)透過參與行業展銷及展覽會取得市場資訊；及(iii)主動尋找具有增長潛力的兼容打印機耗材製造商。

業 務

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。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，具領先地位的原品牌打印機公司願意協助兼容打印機耗材芯片供應商採取合適措施避免專利及商標遭侵權，並已出版技術白皮書，當中載有兼容打印機耗材芯片的品牌識別特徵以及詳細的解決方案指引；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。

我們預計約[編纂]%的[編纂]所得款項淨額將用於以上潛在收購，而額外投資開支，如有，將會以內部資源應付。

業 務

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

由於兼容打印機耗材芯片行業的性質，我們通常在推出新型號原品牌打印機之後就立刻開展新產品的研發工作。在整個產品開發過程已經完成後，我們一般依靠銷售及營銷部門向客戶介紹我們的新產品。鑑於我們計劃開發更多樣化兼容打印機耗材芯片，擴展銷售及營銷部門乃至關重要，如此我們能有效接觸客戶，使其知悉新產品組合，從而令我們可更好地從多樣化產品中獲利。

我們有意於截至2023年12月31日止三個年度期間，招聘額外不少於兩名銷售及營銷員工，駐守珠海總部。由於董事認為我們的業務於兼容硒鼓芯片及兼容墨盒芯片市場中均有進一步增長的潛力，我們將會基於市場已推出的新原品牌打印機型號，積極地不時推出該兩類的芯片新型號。預期該等銷售及營銷部門新成員具有經驗及熟悉硒鼓芯片市場及墨盒芯片市場，及應協助我們鞏固於前者的市場地位及進一步擴大我們於後者市場的業務。

此外，於往績記錄期內，我們的大部分收入來自中國的客戶。我們打算向更廣泛的中國及國外潛在客戶介紹我們的產品，以使我們的客戶群更多元化。我們將與主要行業參與者保持緊密聯繫，透過(其中包括)更積極及廣泛地參與中國及國際行業展銷及展覽會，了解客戶需要。隨著用於該等市場活動的預算增加，我們可以於該等展覽及展會中佔據設於更重要位置的攤位及接觸更多的潛在客戶。

我們將分配共約[編纂]%的[編纂]所得款項淨額用作招聘額外銷售及營銷員工，並於截至2023年12月31日止三個年度參加行業展銷及展覽會。

加強後勤辦公室的職能以支持業務增長

隨著我們持續透過開發及推出新產品，令我們的產品變得更多樣化，我們預料需要應付的行政工作量將會隨之增加。舉例來說，我們或需因於產品開發過程中成功開發新生產方法及/或技術而申請新的專利。隨著銷售的增加，需要處理的文件(例如銷售合約)數量亦會隨之增加。我們將額外招聘主要負責處理該等工作的法律及合規員工。

業 務

除此之外，為了應對我們增加的員工數量及業務規模，我們計劃投資於升級我們的企業資源規劃系統，其為一套可用於管理日常業務活動的軟件，例如會計、採購、項目管理、風險管理及合規，及計劃、預算、預測及報告我們的財務業績。通過將不同的業務流程連繫在一起，企業資源規劃系統能讓信息於當中流通及確保自多個來源收集而得的交易信息的完整度。我們相信能容納更多用戶的升級版企業資源規劃系統能促進實施擴展策略及有助優化我們的運營效率。

截至2023年12月31日止三個年度，我們將撥備共約[編纂]%的[編纂]所得款項淨額用作招聘額外法律及合規員工及升級及維護企業資源規劃系統。

由於2019冠狀病毒病持續的爆發，我們上述業務策略的實施可能會延遲。有關更多詳情，請參閱「概要 — 近期發展及重大不利變動 — 2019冠狀病毒病爆發對我們業務營運的影響 — (i)我們的業務營運及財務表現」一節。

商業模式

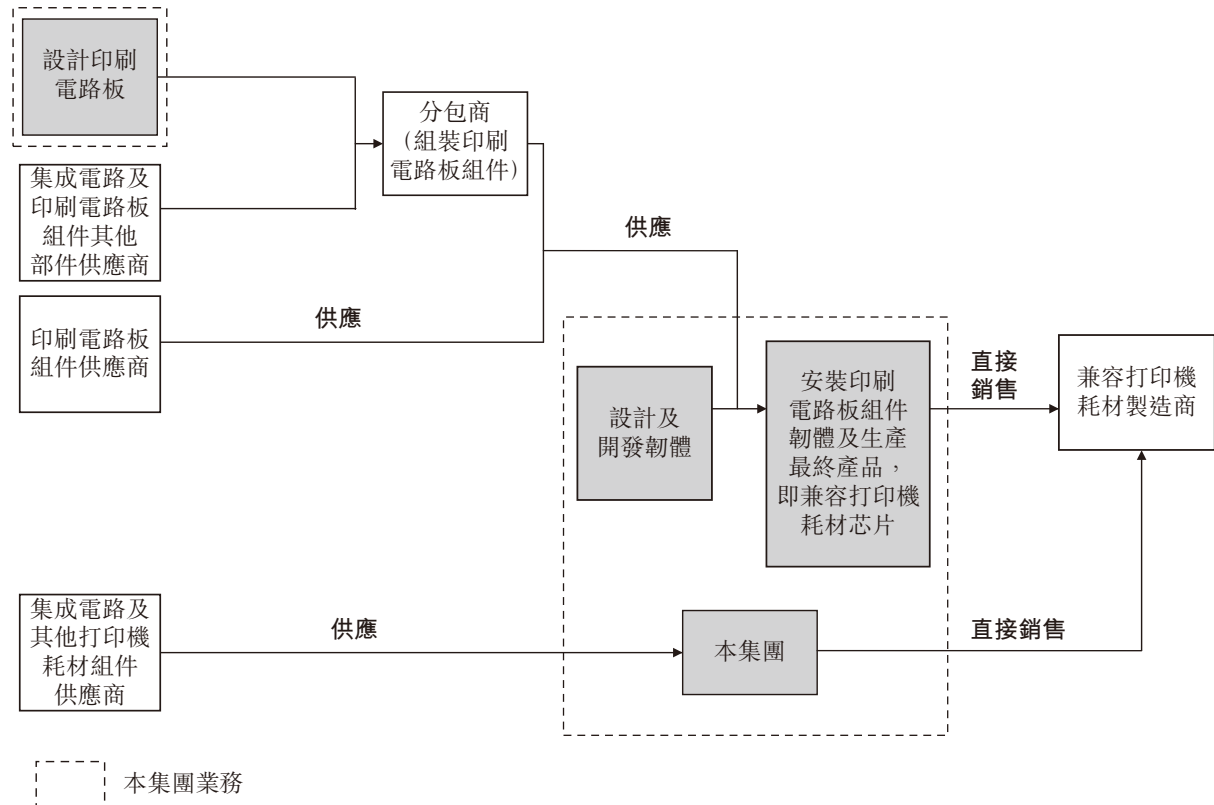
我們是中國領先兼容打印機耗材芯片供應商之一。我們密切留意打印機市場的發展，積極把握市場新機遇，並進行自主研發工作，以就新推出的原品牌打印機型號開發及推出新型號的兼容打印機耗材芯片。除我們於營運中積累的強勁的產品設計能力、技能熟練及饒富經驗的勞動力及開發不同兼容打印機耗材芯片的訣竅，我們亦與廣泛的供應商及分包商建立良好業務關係，以於生產過程中進行不同採購及分包安排。我們因此已準備好以符合成本效益的方式及先於競爭對手更快速的推出時間提供兼容打印機耗材芯片，滿足客戶的需要。

對於我們芯片的硬件組件，即印刷電路板組件，我們可能(i)自行進行印刷電路板的設計工作，而印刷電路板是印刷電路板組件的重要組成部分；及(ii)從外部供應商採購集成電路和其他部件，在這種情況下，將根據我們指定的配置委聘分包商組裝印刷電路板組件。另外，我們可以直接從外部供應商採購印刷電路板組件，以用於生產數量有限的芯片。根據使用的印刷電路板組件特定結構設計和特點，我們將同時設計芯片的軟件組件(即韌體)，並獨立創建原始碼。我們的最終產品，即兼容打印機耗材芯片，乃透過將我們開發的韌體安裝至印刷電路板組件得出。於整個設計、開發及生產過程中，我們力求確保我們產品能與就相關打印機型號設計的兼容打印機耗材匹配，及安裝於打印機後能夠有效運作。

業 務

儘管我們的主要業務為提供兼容打印機耗材芯片，惟於往績記錄期內，我們亦不時根據我們客戶的特定要求，買賣集成電路及其他打印機耗材組件，包括塑膠部件及碳粉等。憑藉我們於兼容打印機耗材行業廣泛的網絡，我們能夠獲得打印機耗材組件以滿足客戶的該等特定訂單。董事預測，買賣集成電路及其他打印機耗材組件將繼續作為我們核心業務營運(即提供兼容打印機耗材芯片)附帶的配套業務活動。

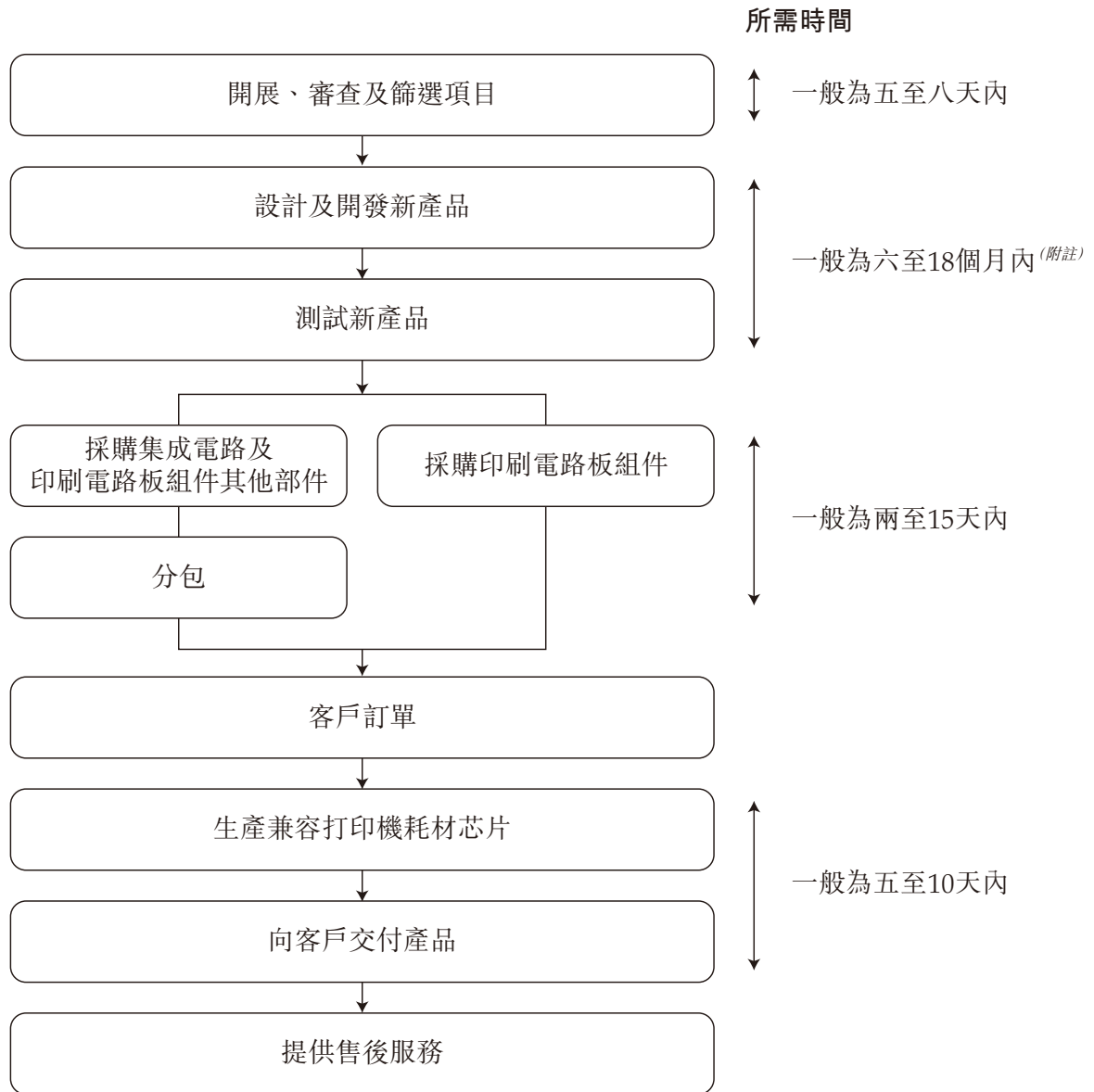
以下圖表展示我們的商業模式：



業 務

業務營運

業務營運的主要步驟載列如下：



附註：設計、開發及測試新型號兼容打印機耗材芯片所需時間取決於涉及的技術複雜程度，其或會視乎對應原品牌打印機型號而異。

業 務

開展、審查及篩選項目

我們的銷售及營銷部門密切關注打印機市場的發展，特別留意打印機公司新推出的打印機及打印機耗材型號。其將物色多個潛在項目，根據下列各項通過訂立新產品的初步規格以設計及開發新產品：(i)市場上可得有關兼容打印機耗材行業的新需求的資訊(例如即將推出的新款打印機及打印機的特點)；(ii)銷售及營銷部門得到的反饋意見；及(iii)我們的研發及銷售經驗。

所有潛在項目須於項目審查會議中經由主要管理層批准，會議須由多個部門(包括銷售及營銷部門、研發部門及財務部)出席。我們的主要管理層會根據多個因素評估潛在項目，包括新產品的預期需求、估計開發時間及成本、實施計劃在所涉及技術方面的可行性、研發涉及的重大風險及有關知識產權的風險。尤其是，根據我們的知識產權管理政策，我們負責專利管理的專責人員小組應對於新產品開發過程中可能涉及的第三方註冊的專利進行搜索，其結果將構成我們對知識產權風險的初步評估的基礎，並在後來的新產品設計和開發階段予以考慮。

設計及開發新產品

項目獲得主要管理層批准後，我們的研發部門會開始設計及開發新產品。在理解原品牌打印機型號及隨附打印機耗材的運作原理及邏輯後，我們的研發部門將會準備建議書，當中載列設計及開發過程所涉及的步驟及各步驟的負責人。有關建議書將從專利侵權風險的角度進行審查；如果認為存在實質性侵權風險，則將通過採用新產品設計對建議書進行修改，以防止侵犯第三方知識產權。

就我們產品的硬件組件而言，於往績記錄期內的早期，我們通常會選擇從外部供應商直接採購印刷電路板組件。為了可以更好地確保於印刷電路板組件的供應，我們開始從事印刷電路板的實質設計工作。於往績記錄期內，使用自行設計的印刷電路板生產已售產品的比例有所增長，於2020年首十個月增加至約79.6%。自截至2019年12月31日止年度起，我們亦一直在探索開發自家集成電路的可行性，並成功於往績記錄期至最後實際可行日期開發兩個集成電路型號。我們的目標是獲得完整的印刷電路板組件設計及開發能力，於最終產品中普及使用完全由我們自行設計的印刷電路板組件。

業 務

我們的研發部門會為了達致功能及表現兼備，就硬件組件擬定規格，同時透過自身的努力及利用專業知識設計及開發對應的軟件組件。有關產品設計及開發過程的進一步詳情，請參閱本節「研發」段落。

我們的最終產品樣品，即兼容打印機耗材芯片，乃透過將我們所開發的韌體安裝至由分包商組裝或外部供應商提供的印刷電路板組件而成。於整個設計、開發及生產過程中，我們力求確保我們產品能與就相關打印機型號設計的兼容打印機耗材匹配，及安裝於打印機後能夠有效運作。

測試新產品

完成新產品的開發工作後，最終產品樣品須進行多項測試後方可開始大量生產，我們的研發部門將負責設定內部測試方法及參數。所有已識別問題均須進行記錄，並由我們的技術人員對產品作出調整，直至解決所有已識別問題。

採購原材料

於設計及開發階段，在識別與軟件設計相兼容的產品硬件部件要求後，我們將就我們對硬件規格的要求與在我們認可供應商名單上的供應商進行溝通。根據我們研發部門制定的物料清單，我們的採購部將採購必須的原材料，包括(i)集成電路及印刷電路板組件其他部件(倘我們將使用由分包商組裝的印刷電路板組件)；或(ii)印刷電路板組件(倘我們將使用從外部供應商直接採購的印刷電路板組件)。

分包

就我們大部分的芯片而言，我們會自行設計印刷電路板及委聘分包商以我們自外部供應商採購的集成電路及其他部件組裝印刷電路板組件。我們會提供全部所需材料連同由研發部門為分包商特別編製的指引。分包商僅可使用由我們提供的原材料，且須嚴格遵從該等指引。有關分包安排的詳情，請參閱本節「分包」。

生產芯片

基於我們與客戶定期進行溝通對新及現有產品需求進行的估算，我們將大量生產已開發產品。主要生產步驟包括(i)芯片激光打標；(ii)韌體安裝；(iii)數據測試；及(iv)包裝。

業 務

客戶訂單

我們的銷售及營銷部門會定期向客戶提供產品目錄(尤其是新開發產品)。收到客戶訂單後，銷售及營銷部門經理將會審視及評估該等採購訂單條款及確認訂單。

向客戶交付產品

我們將會把製成品送往客戶指定地點。

提供售後服務

向客戶交付產品後，我們的銷售及營銷部門將會密切與客戶跟進，收集客戶對已交付產品的意見及識別問題(如有)。我們亦會按照客戶要求為我們所供應芯片的硬件及/或軟件組件安排必要更新，以確保客戶的打印機耗材能夠與相關打印機型號匹配及於安裝後能夠有效運作。

產品

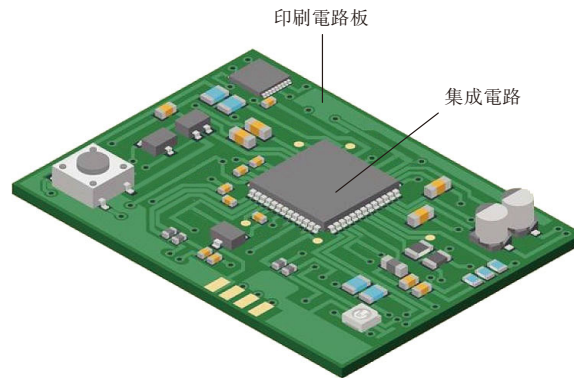
我們的產品(即兼容打印機耗材芯片)為兼容硒鼓及墨盒的主要組件。附有硬件及軟件組件，打印機耗材芯片有以下主要功能：(1)有助識別有關打印機耗材的一般資料如其型號號碼、序列號碼及色彩設定等，致使打印機可計算已安裝合適的打印機耗材；(2)儲存由打印機發出有關打印機耗材型號及地區代碼的資料，以確保打印機正常操作；(3)監測打印機耗材的儲備及用量水平；及(4)促進打印機耗材與打印機之間的通訊，並根據過往儲存資料於達到若干墨水或碳粉水平或於出現任何其他問題時發出警告。

我們各款芯片由以下組件組成：

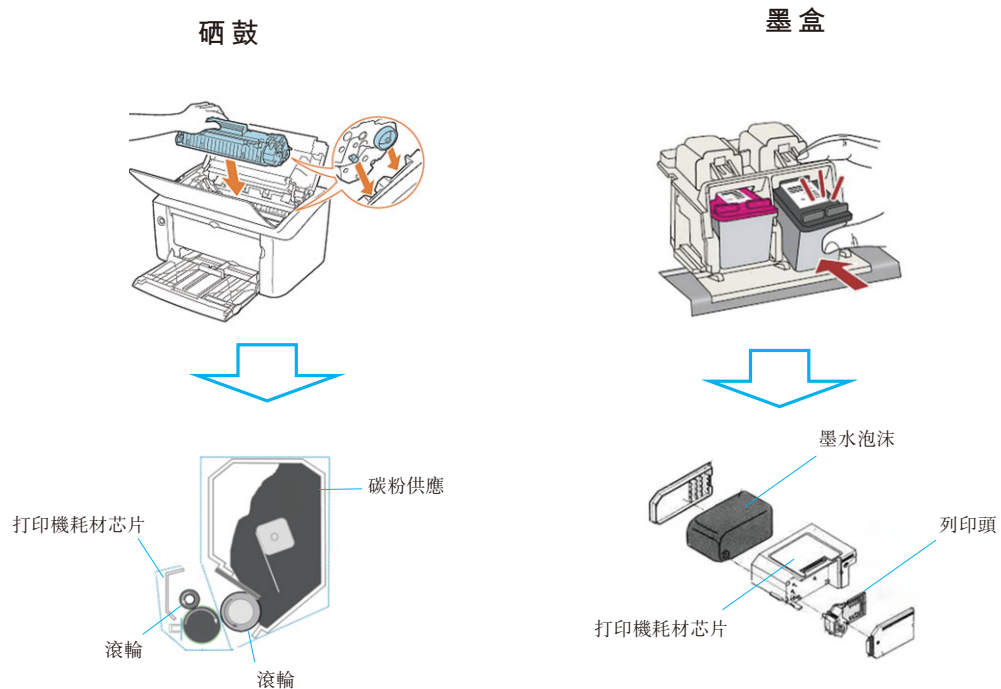
- 韌體(即芯片的軟件組件)，是作為芯片操作系統的特定軟件，其控制、監控及存儲芯片的數據及功能；及
- 印刷電路板組件(即芯片的硬件組件)，為配備集成電路、印刷電路板及其他組裝部件且並無安裝韌體的芯片組。集成電路，為將所有電路元件集成於單一半導體芯片組上的一組電子電路。印刷電路板，為電子元件的支撐板面，其上的金屬導體連接電子元件構成電路。

業 務

下圖展示打印機耗材芯片的典型結構：

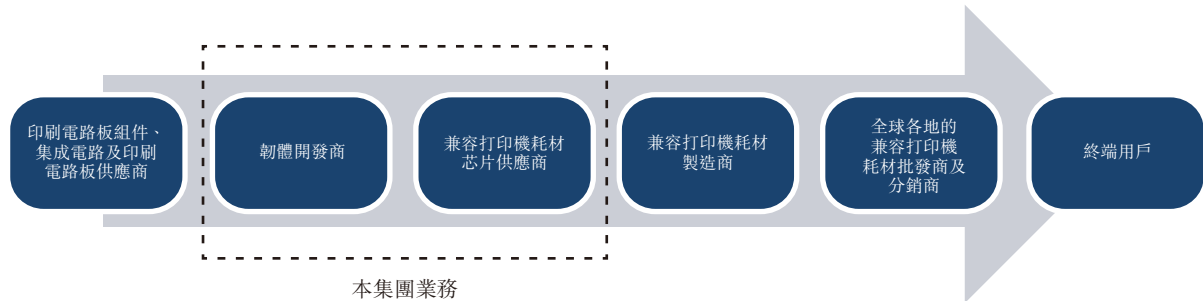


我們兼容打印機耗材芯片用於安裝在兼容打印機耗材中，後者再安裝在打印機中。為特定打印機型號設計的打印機耗材採用不同的顏色(打印機耗材各種顏色代表一種獨特的打印機耗材型號)，以實現單色打印和彩色打印。因此，原品牌打印機的型號一般連帶少數對應型號兼容打印機耗材。下表展示安裝芯片的硒鼓及墨盒的典型結構：



業 務

以下價值鏈列示兼容打印機耗材芯片可供終端用戶用作兼容打印機耗材主要組件所經歷的過程：



產品的應用

我們在研究、設計及開發兼容打印機耗材芯片的專業知識一直享負盛名。我們的兼容打印機耗材芯片可以廣泛應用於(i)桌面噴墨打印機；(ii)桌面激光打印機；及(iii)商用打印機的兼容打印機耗材。

下表概述往績記錄期內各年按應用劃分的各產品類別的收入：

	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	銷量	平均售價	收入	佔總收入百分比	銷量	平均售價	收入	佔總收入百分比	銷量	平均售價	收入	佔總收入百分比	銷量	平均售價
人民幣千元	%	千件芯片	人民幣元	人民幣千元	%	千件芯片	人民幣元	人民幣千元	%	千件芯片	人民幣元	人民幣千元	%	千件芯片	人民幣元	
銷售芯片																
產品類別一應用																
— 桌面激光打印機	169,094	79.5	8,542	19.8	192,115	78.1	10,097	19.0	66,944	42.5	10,363	6.5	54,723	41.0	9,773	5.6
— 桌面噴墨打印機	21,975	10.3	2,533	8.7	21,766	8.9	2,625	8.3	77,037	48.9	6,293	12.2	62,283	46.6	7,137	8.7
— 商用打印機 ¹	3,106	1.5	263	11.9	6,740	2.7	444	15.2	6,629	4.2	407	16.3	5,798	4.3	254	22.8
小計	194,175	91.3	11,338	17.1	220,621	89.7	13,166	16.8	150,610	95.6	17,063	8.8	122,804	91.9	17,165	7.2
買賣集成電路及其他打印機耗材組件²	18,600	8.7	不適用	不適用	25,462	10.3	不適用	不適用	7,015	4.4	不適用	不適用	10,766	8.1	不適用	不適用
總計	212,775	100			246,083	100			157,625	100			133,570	100		

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。

業 務

桌面激光打印機

桌面激光打印機專為家居或小型辦公室而設，為使用靜電數碼打印的打印設備。從已連接的電腦接收信號後，桌面激光打印機重複在打印鼓上來回傳遞激光光束以確定差分帶電圖像。打印鼓其後選擇性地收集帶電碳粉並將文本及圖像轉印到紙張上。與噴墨打印機相比，桌面激光打印機使用硒鼓，可實現更快的打印速度及更高的打印質量，並具有精確的邊緣校正及實色單色打印。此外，與墨盒相比，桌面激光打印機使用的硒鼓可用以打印更多紙張。我們的兼容激光打印機耗材芯片型號乃為大部分主要原品牌打印機的大部分打印機型號所用而設計。根據灼識諮詢，主要原品牌打印機公司包括惠普、三星、佳能、Brothers等。

桌面噴墨打印機

由於桌面噴墨打印機價格相對較低，其廣泛用於家居及小型辦公室。噴墨打印機為通過將墨水噴射到紙張上進行打印的打印裝置。桌面噴墨打印機根據已連接的電腦的指令產生精細墨滴，而墨滴由噴墨列印頭引導至指定位置。一般墨滴越小，打印圖像越清晰。與桌面激光打印機相比，桌面噴墨打印機使用墨盒，可產生更佳的彩色打印效果及高解析度，能耗亦較低。我們的兼容墨盒芯片型號乃為若干主要原品牌打印機的若干打印機型號所用而設計。根據灼識諮詢，主要原品牌打印機公司包括惠普、三星、佳能、Brothers等。

商用打印機

商用打印機，又名多功能打印機，可將各種裝置的功能整合到一個單位的壓縮裝置，包括電子郵件、傳真、影印機、打印機及掃描器。商用打印機專門用於大型辦公室或其他商業環境，提供集中的文檔管理、分發及管理，讓企業通過將不同機器合併為一個機器以簡化工作流程並節省空間。商用打印機可使用墨盒或硒鼓。

兼容硒鼓芯片為我們自成立以來的主要業務焦點

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。經董事及灼識諮詢確認，於業務發展初期，加密技術尚未廣泛應用於生產耗材芯片，兼容打印機耗材芯片的研發難度遠低於現在，由於當時技術要求及研發投資的准入門檻較低，兼容打印機耗材芯片市場參與者眾多，沒有任何一個市場參與者享有絕對優勢。當時的競爭格局為新市場進入者的發展及成長提供了較友好的環境。本集團於2012年推出為數款特定激光打印機型號而設計的兼容打印機耗材芯片（「兼容硒鼓芯片型號」）是我們業務發展的一個里程碑，因為經董事確認

業 務

及灼識諮詢告知，(i)該等激光打印機型號在市場很受歡迎；及(ii)有關的原品牌打印機公司是市場上最早將打印機內的韌體編碼加密的公司之一，以防止他人取得其韌體；本集團利用由李先生領導的台灣工程師於研發工作方面的豐富經驗及高水準技術，在打印機韌體被加密的情況下仍能進行必要的分析，從而成為首名為該等打印機型號提供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)。兼容硒鼓芯片型號的市場反應極佳，本集團當時作為小規模的芯片供應商，得以於兼容硒鼓芯片市場上贏得聲譽，並建立及提高我們的地位。本集團當時仍是一個新市場進入者，於市場不夠集中及競爭大的情況下，這為本集團兼容硒鼓芯片業務的初步擴展奠下基礎。

憑藉成功推出兼容硒鼓芯片型號的基礎，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我們的競爭力。多年來，我們成功實現了兼容硒鼓芯片業務的大幅增長。於2019年，主要由於原品牌打印機公司推出的新打印機型號數量有限而導致市場出現不利發展前(本節「產品一定價」各段作更詳細闡述)，我們一直專注於兼容硒鼓芯片市場，並已經牢牢確立市場領導者的地位。

同時，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型號不多(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，該等芯片乃本集團在考慮從事回收兼容打印機耗材的若干客戶當時的需求後，積極為回收的兼容墨盒設計。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，鑑於缺乏新原品牌打印機型號可能會對整個兼容打印機耗材芯片行業產生不利影響，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從桌面激光打印機的耗材芯片轉向桌面噴墨打印機的耗材芯片。繼2018年實施該產品發展策略後，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

業 務

型號而設的新的兼容墨盒芯片型號，其擁有良好質量、功能及向上兼容性，當時只有極少數競爭對手已推出相若芯片型號)。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對預期中2019年兼容硒鼓芯片市場平均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%。

有關我們於往績記錄期兼容墨盒芯片業務發展的進一步詳情，請參閱本節「客戶一客戶集中一我們的最大客戶應佔收入百分比高的相關商業理由」分節的「(iii)我們於2019年推出兼容墨盒芯片型號，其後銷售因客戶高度認可而迅速上升」、「(iv)我們芯片型號的特色及競爭優勢」及「(v)我們就製造及銷售兼容墨盒芯片的業務發展策略」各段。

數碼化趨勢和潛在過渡至無紙化工作場所

由於技術的進步和公眾對環境的日益關注，有倡導過渡至無紙化工作場所，通過數碼化過程，即文件和其他紙張轉換至數碼形式，消除或大大減少紙張的使用。如確實實現，則打印形式的文檔數量可能會大大減少，導致對打印機和打印機耗材的需求可能會大大減少。進一步詳情請參閱本[編纂]「風險因素一有關我們的業務及行業的風險一從長遠來看，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」一節。

根據灼識諮詢報告，當前，數碼化趨勢和向無紙化工作場所的潛在過渡對印刷業的影響有限，預計印刷將繼續在商業世界中發揮重要作用。主要原因是數碼化的進程取決於技術發展的階段，而完整的紙質文件數碼化將涉及網絡安全等領域的問題；此外，改變公眾的習慣並適應無紙化營運需要花費時間，特別是考慮到需要大量的初期

業 務

支出。因此，預計在2020年至2024年期間，全球打印機的總安裝量將保持相對穩定，在大約421.8百萬台至425.1百萬台之間，並且全球對打印機耗材芯片的總需求將從2019年的1,855.7百萬件增長到2024年的1,925.6百萬件，複合年增長率為0.7%。

長遠來看，預計對打印機耗材芯片和兼容打印機耗材芯片的需求均將可持續，惟本集團亦一直尋求將與集成電路技術相關的專業知識應用於其他相關行業領域，以擴大我們的業務範圍。作為試點計劃，我們一直根據打印機耗材芯片和物聯網芯片在生產過程、功能原理和性能特徵方面的相似性，探索為物聯網市場開發產品的可能性。有關更多詳情，請參閱本節中「研發」的段落。

買賣集成電路及其他打印機耗材組件

我們的主要業務活動為供應兼容打印機耗材芯片，於往績記錄期內，我們亦不時根據我們芯片客戶的特定要求，買賣集成電路及其他打印機耗材組件，包括塑膠件及碳粉等。此外，我們於往績記錄期的主要供應商之一兼上市集團A的成員公司供應商A要求我們提供若干特定種類的集成電路。有關我們與上市集團A的業務關係的進一步詳情，請參閱本節「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—行業格局及我們與上市集團A及上市集團B的業務交易」各段。由於我們於兼容打印機耗材行業的網絡廣泛，我們能夠取得要求的打印機耗材組件以滿足客戶的該等特定訂單，董事預測，買賣集成電路及其他打印機耗材組件將繼續作為我們核心業務營運(即提供兼容打印機耗材芯片)附帶的配套業務活動。

定價

定價關鍵因素

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。

業 務

根據灼識諮詢報告，於2019年，以下因素對於業界定價影響甚大：

- **中美貿易戰：**於2018年及2019年，美國政府曾向價值2,500億美元的中國商品徵收三輪25%的關稅及向價值3,000億美元的中國商品徵收一輪15%的關稅。幾乎所有從中國進口的墨盒、硒鼓及部件都受到15%或25%的關稅影響，因而降低了在美國市場兼容打印機耗材的價格優勢及其需求。兼容打印機耗材芯片的價格因此大幅下降。儘管中美於2020年1月訂立第一階段貿易協議，由於2019冠狀病毒病的影響以及近期迅速轉變的政治環境，就兩國何時才能達成完整的貿易協議而言，目前並無具體的預期時間。然而，由於(i)大多數兼容打印機耗材製造商位於中國，位於美國的下游批發商難於在中國以外尋找替代供應商；及(ii)下游批發商的毛利率仍然很高，足以讓彼等支付額外的關稅，因此在美國，兼容打印機耗材製造商與下游批發商之間逐漸分擔所徵收的關稅乃為行業趨勢，預期貿易戰對中國兼容打印機耗材製造商的影響將會有限；
- **新推出打印機型號數目有限：**新兼容打印機耗材及相關兼容打印機耗材芯片的研發工作通常在發佈新原品牌打印機後展開。兼容打印機耗材芯片的開發亦跟隨同一趨勢。截至2019年12月31日止三個年度各年，原品牌打印機公司分別推出了485、288及380個新打印機型號。近年來，由於主要的打印機公司之間完成了若干合併與收購，及該等打印機公司隨後調整業務以優化彼等的整體管理制度，於2018年及2019年針對新打印機型號的發佈計劃整體上被推遲了。由於原品牌打印機公司推出的新打印機型號數量有所下降，於2018年及2019年只有少數用於新打印機的新型號兼容打印機耗材芯片推出市場。

兼容打印機耗材芯片型號的價格會隨著產品生命週期而逐漸下降。由於原品牌打印機公司推出的新打印機型號數目有限，不同市場參與者提供的兼容打印機耗材芯片型號大多為較舊的打印機型號而設。此導致相關兼容打印機耗材芯片型號的市場競爭激烈，市價面臨下行壓力。領先的市場參與者(包括上市集團A)亦已相應調低相關芯片型號的價格，以維持與客戶的業務關係並保住市場地位。經灼識諮詢確認，領先的市場參與者採取降價策略已無可避免地導致兼容打印機耗材芯片市場出現惡性價格競爭，此乃兼容打印機耗材芯片於2019年的平均價格整體下降的主要原因的一部分；及

業 務

- **行業整合：**中國兼容打印機耗材行業的主要參與者於進行縱向及橫向整合方面表現進取，並將兼容打印機耗材行業中於價值鏈不同部分的大量參與者併進彼等集團旗下。該等企業行為影響了行業動態。例如，打印機耗材製造商於選擇芯片供應商時會自然而然地優先選擇同一集團的公司，這使兼容打印機耗材芯片行業中作為龐大兼容打印機耗材集團的一部分的若干最大型的參與者擁有優勢，可以壯大彼等客戶群。至於兼容打印機耗材芯片行業的其餘參與者只能選擇下調產品價格以獲取市場份額。因此，中國兼容打印機耗材芯片的平均價格被拉低。隨著競爭加劇，預計一定數量的小型市場參與者將會被淘汰。於完成行業整合及調整後，並根據預期主要行業參與者之間的併購於未來將會不太頻繁，包括我們在內的研發能力強大的公司將能夠增加市場份額及能夠更好地控制價格。故此，中國兼容打印機耗材芯片的平均價格預計將會逐漸回升。此外，預計自2020年起，新的原品牌打印機型號的數量將在未來增加，這將為具有強大研發能力的兼容打印機耗材芯片供應商帶來新市場機會，預計此情況會造成將來兼容打印機耗材芯片的價格上升。儘管過往行業整合對我們的兼容打印機耗材芯片價格產生影響，但作為具有強大研發能力的領先兼容打印機耗材芯片供應商之一，本集團預料只要我們能夠較競爭對手更快設計及開發新推出打印機適用的兼容打印機耗材芯片，則我們會繼續保持當前的市場地位。

定價策略

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如下：

- **投入階段**(新原品牌打印機型號推出後三年內)：由於在投入階段，市場上缺乏或缺少其他替代產品，競爭相對較少，產品價格一般會定於市場可接受的最高水平，以獲得最佳利潤率。我們深明比其他競爭對手更快設計及開發新產品的重要性，以獲得先發優勢。
- **成長階段**(新原品牌打印機型號推出後三至五年)：在市場上更多客戶留意到新產品後，銷量將迅速增長。因此，需求量大吸引競爭對手推出具有類似功能及特點的產品。鑑於競爭加劇，市價將會下降，而我們亦將相應降低售

業 務

價，務求使價格與競爭對手所定的價格相若，維持銷售水平，而於此階段，售價可能出現顯著下降。

- **成熟階段**(新原品牌打印機型號推出後超過五年)：客戶對產品的需求持續下降，但此階段競爭仍然維持較大。我們會繼續根據市價降低售價。

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為超過8年，而相關芯片將會逐漸退出市場。由於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，相關打印機耗材芯片的需求的跌幅將會更大，直至再無市場需求為止。此外，由於相關芯片的價格一般會下跌至較低水平，利潤率相對有限，有關芯片的價格一般保持穩定於十分低的水平。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「行業概覽」一節。

下表概述我們於往績記錄期內的芯片的銷售收入、銷量及平均售價以及所售出的型號數目，按自推出對應原品牌打印機型號起計的時間長度分類：

	截至12月31日止年度																			
	2017年					2018年					2019年					2020年首十個月				
	收入		所售			收入		所售			收入		所售			收入		所售		
			銷量	售價	型號數目			銷量	售價	型號數目			銷量	售價	型號數目			銷量	售價	型號數目
千元	%	千件	千件	千件	千元	%	千件	千件	千件	千元	%	千件	千件	千件	千元	%	千件	千件	千件	
人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
銷售芯片																				
自推出對應原品牌																				
打印機型號起計的																				
時間長度																				
一三年以內	122,669	63.2	4,036	30.4	316	102,349	46.4	1,981	51.7	155	45,117	30.0	3,689	12.2	122	25,762	21.0	904	28.5	103
第一年	742	0.4	10	74.4	24	2,741	1.3	65	42.4	22	221	0.1	4	53.3	2	219	0.2	2	93.4	6
第二年	10,356	5.3	192	53.9	50	51,242	23.2	916	55.9	36	4,552	3.0	277	16.4	23	22,578	18.4	324	69.7	53
第三年	111,570	57.5	3,834	29.1	242	48,365	21.9	1,000	48.4	97	40,344	26.8	3,408	11.8	97	2,965	2.4	578	5.1	44
一三至五年	39,488	20.3	2,197	18.0	124	67,999	30.8	4,373	15.6	238	74,538	49.5	6,630	11.2	372	52,356	42.6	6,303	8.3	387
第四年	2,337	1.2	93	25.1	6	66,987	30.4	4,327	15.5	234	46,763	31.0	3,035	15.4	132	27,907	22.7	3,781	7.4	285
第五年	37,151	19.1	2,104	17.7	118	1,012	0.4	46	22.1	4	27,774	18.4	3,595	7.7	240	24,449	19.9	2,522	9.7	102
一超過五年	32,018	16.5	5,106	6.3	2,102	50,273	22.8	6,812	7.4	2,913	30,955	20.6	6,744	4.6	2,728	44,685	36.4	9,958	4.5	2,925
第六年	8,709	4.5	1,011	8.6	128	22,741	10.3	1,862	12.2	77	926	0.6	143	6.5	6	14,535	11.8	2,233	6.5	237
第七年	10,463	5.4	1,341	7.8	36	6,518	3.0	706	9.2	124	12,851	8.5	2,171	5.9	87	675	0.5	206	3.3	5
八年或以上	12,846	6.6	2,754	4.7	1,938	21,014	9.5	4,243	5.0	2,712	17,178	11.4	4,430	3.9	2,635	29,476	24.0	7,519	3.9	2,683
總計	194,175	100	11,338	17.1	2,542	220,621	100	13,166	16.8	3,306	150,610	100	17,063	8.8	3,222	122,804	100	17,165	7.2	3,415

業 務

為了享有先發優勢，我們憑藉研發能力，致力積極地先於競爭對手不時推出新型號芯片。

鑑於(i)涉及的技術複雜程度不同；及(ii)對應的打印機型號及打印機耗材的受歡迎程度及需求或有不同，兼容打印機耗材芯片的單價可因不同型號而異，導致出現不同程度的價格波動。此外，其亦取決於自推出對應原品牌打印機型號起計至銷售之時的時間長度，市場競爭水平偏向與此相關。一般而言，我們的產品售價隨產品生命週期逐步下降，這反映於往績記錄期內對應原品牌打印機型號推出後超過五年售出的產品，其平均售價較低。於往績記錄期內，我們產品的單價(不含稅)介乎約人民幣0.3元至人民幣353.4元。

回扣

於往績記錄期，我們向購買兼容打印機耗材芯片的若干客戶提供產品回扣安排，以激勵該等客戶向我們採購產品。截至2019年12月31日止三個年度各年及2020年首十個月，向我們的客戶提供的銷售回扣金額分別約為人民幣1.3百萬元、人民幣0.7百萬元、人民幣4,000元及零。一般而言，我們與各名特選客戶經公平磋商後訂立回扣安排，當中計及(其中包括)該等客戶向本集團採購的年度目標採購額。

鑑於市場競爭激烈，我們一方面逐步收緊有關合資格客戶的甄選及客戶為享有回扣而須達致的最低採購目標等的回扣政策，另一方面下調部分產品售價，以提升價格競爭力，加強與客戶的業務關係。於往績記錄期，銷售回扣額下降乃主要由於我們向獲提供銷售回扣安排的客戶的銷售金額減少。尤其是除了於2019年向客戶減少提供回扣安排外，我們還直接降低了產品銷售單價，而非提供銷售回扣，而2019年芯片的平均售價大幅下跌，亦導致2019年的銷售回扣額下跌(此乃由於回扣額及客戶為享有回扣而須達致的最低採購目標乃按照銷售額計算)。自2020年1月1日起直至最後實際可行日期，我們並無與客戶訂立任何回扣安排。

業 務

季節性

我們的收入受季節波動影響。於往績記錄期內，我們於各個財政年度的最後一個季度錄得較高的銷售收入。董事認為，有關季節性主要歸因於(i)我們參與在珠海舉行的行業展覽的營銷效果，該展覽一般在每年十月舉行；及(ii)我們的產品於每年最後一季有較高的需求，原因是客戶及其下游客戶因農曆新年期間可能中斷的供應而需要積存產品。

研發

我們透過自家的研發工作，致力於開發新型號兼容打印機耗材芯片，以應對客戶因技術持續發展而快速變化的需求。我們的共同創辦人兼執行董事李先生於集成電路解決方案行業擁有超過25年經驗，在其帶領下，研發部門的研發團隊負責(i)設計及開發新產品；及(ii)管理所有研究項目。研發部門的工程團隊亦通過(i)設計及打造進行研究或測試所需的工具；及(ii)對任何新開發的技術或產品進行測試，以協助研發工作。

我們先進的研發能力

誠如本節「產品 — 兼容硒鼓芯片為我們自成立以來的主要業務焦點」各段所述，我們於2012年推出硒鼓芯片型號，被認為是我們業務發展的里程碑。本集團利用由李先生領導的台灣工程師於研發工作方面的豐富經驗及高水準技術，在打印機韌體被加密的情況下仍能進行必要的分析，從而成為首名為該等打印機型號提供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)。兼容硒鼓芯片型號的市場反應極佳，本集團當時作為小規模的芯片供應商，得以於兼容硒鼓芯片市場上贏得聲譽，並建立及提高我們的地位。憑藉成功的基礎上，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先參與者的地位，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。

於往績記錄期內，我們為市場首位提供107款新型號兼容打印機耗材芯片的參與者，及我們能夠於相關原品牌打印機型號推出後12個月內，推出247款新型號兼容打印機耗材芯片。以上證明了我們先進的研發能力。

業 務

我們的芯片型號具有出色的向上兼容性

董事認為，出色的向上兼容性(即應對打印機未來升級的能力，並與隨後升級或修正的相應原品牌型號或與將來生產的此類型號的打印機兼容性)是我們芯片型號的特色(其中包括墨盒芯片型號被認為在向上兼容性方面優於上市集團A提供的類似產品，有關詳情載於本節「客戶 — 客戶集中 — 我們的最大客戶應佔收入百分比高的相關商業理由 — (iv)我們芯片型號的特色及競爭優勢」各段)。這使我們能夠在同行中脫穎而出，並躋身中國領先的兼容打印機耗材芯片供應商之一的位置。

我們能夠在芯片型號中建立先進向上兼容性，原因是在新產品開發過程中，我們力求在全面分析階段確定相應原品牌打印機型號韌體中的潛在程序，並設計及開發我們的芯片型號所載的韌體中的兼容查核及驗證程序。據董事所深知及誠如灼識諮詢所告知，原品牌打印機的潛在程序可能於多個情況下被激活或以其他方式啟動，其中最主要的情況包括：

- (i) 消費者所用的打印機因原品牌打印機公司發起並經互聯網連接進行安裝而自動升級，以致所有或部分潛在程序被激活；
- (ii) 消費者所用的打印機於購買後若干預設時間點按照原品牌打印機公司於生產過程中建入的設定自動激活所有或部分潛在程序；及
- (iii) 原品牌打印機公司隨後升級打印機型號，以致於較後時間點生產及出售的相同型號打印機皆使用所有或部分潛在程序。

本集團設計及開發韌體中的查核和驗證程序，藉以確保該等程序盡可能與潛在程序一致，並能應用於日後升級或修正或生產的打印機(「升級打印機」)。因此，倘升級打印機使用潛在程序，我們的芯片型號將有較大機會與該等打印機保持兼容，並切合所需。相對而言，向上兼容性較差的芯片型號可能僅適用於設計或開發芯片型號之時已有的打印機，且不太可能與原品牌打印機公司進行升級及／或修正後的升級打印機以及日後生產的升級打印機相容。

業 務

例如，據董事所深知，在我們推出墨盒芯片型號之前，已多次發現另一名芯片製造商提供的某些類似芯片型號於相關原品牌打印機公司對相應的打印機型號進行升級後有兼容性問題，導致該名芯片製造商每次須召回產品及更換；由於此類兼容性問題，採購及使用該名芯片製造商芯片型號的兼容打印機耗材製造商需要從其客戶（即兼容打印機耗材分銷商或零售商）召回未使用的兼容打印機耗材，導致進一步的生產及後勤工作以及彼等及其客戶的額外成本。在我們推出墨盒芯片型號之後，相關的原品牌打印機公司一直在繼續升級此類打印機型號，而我們的墨盒芯片型號可以更佳地適應升級，增加可與此類升級打印機型號保持兼容的機會。另一方面，據我們董事所深知，這種升級導致市場上之前另一名芯片製造商出現類似芯片型號兼容性問題以及召回並更換產品。憑藉出色的向上兼容性，我們的墨盒芯片型號已證明能夠應對兼容性問題，從而有效減少產品召回及更換的機會，並避免客戶（即兼容打印機耗材製造商）的相關進一步工作及額外成本。

董事相信，我們芯片的特色，包括（其中包括）較進階的向上兼容性，不能被其他市場參與者輕易複製。這是由於我們並無提供韌體作為開源軟件，而我們已實施嚴格的安保措施，以防止任何非法取得或洩漏韌體的原始碼。尤其是，(1)我們於研發過程中使用進階電腦加密系統，而儲存於硬碟的資料已加密，並只可使用指定的電腦獲取；(2)有關發現及結果儲存於受密碼保護的電腦，僅限本集團高級管理層取閱；及(3)我們的產品開發過程乃由一隊研發人員完成，彼等各自從事開發過程的不同部分，藉以限制全面了解我們產品設計及開發方法的職員人數。此外，我們一般的做法是，韌體的原始碼按照所使用的印刷電路板組件的特定結構設計及特色定制，其他市場參與者不大可能取得載有與彼等使用的印刷電路板組件兼容的原始碼的韌體。同時，我們的韌體乃使用一組特定的指令開發，以致第三方無論如何均不可能將儲存於芯片的二進制數據轉換至韌體。儘管其他市場參與者可能透過自身的研發努力改善彼等芯片的向上兼容性及其他特色，惟董事認為基於涉及的技术門檻，我們的競爭優勢相對獲得保障。

業 務

我們的研發過程

由於兼容打印機耗材本質上為打印機公司推出的打印機耗材的替代品，新兼容打印機耗材芯片(即兼容打印機耗材之主要組件)產品的一般開發程序，會於打印機公司推出新打印機或打印機耗材型號後開展。我們密切留意打印機市場的發展，積極利用新市場機會的優勢及於評估可行性及盈利能力後開展自主研發工作。在設計過程中，我們必須確保芯片(即我們的最終產品)軟件及硬件組件的功能性。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。我們的產品開發程序由全面分析新原品牌打印機及其隨附打印機耗材開始。在理解原品牌打印機及打印機耗材的功能後，我們會利用我們的專業知識，基於對運作原理及邏輯的概念開發芯片，力求達致功能及性能兼備。具體而言，我們會就芯片的硬件組件擬定規格，同時透過自身努力設計及開發軟件組件。

就芯片的硬件組件而言，倘我們已議決就特定產品不使用從外部供應商直接採購的印刷電路板組件，我們將自行設計印刷電路板，即印刷電路板組件之主要部件之一，及從外部供應商採購集成電路。由於我們使用的集成電路並非來自原品牌打印機公司的集成電路供應商，其電子特徵和物理特性可能與原品牌打印機公司所使用者明顯不同；有鑑於印刷電路板的設計必須針對這些集成電路的特徵和特性進行定制，因此我們採用與原品牌打印機公司所使用的相同印刷電路板設計是不切實際或毫無效用。於設計印刷電路板時，我們力求確保印刷電路板的設計佈局與所用集成電路的結構特點對應，及由分包商組裝的印刷電路板組件，能夠支援我們兼容打印機耗材芯片預計執行的功能，即與原品牌打印機耗材芯片的內置功能相若者。

關於芯片的軟件組件，我們將在設計印刷電路板的同時開發軟件。考慮到維護其商業利益，原品牌打印機公司不會將其韌體作為開源軟件提供，且我們取得其韌體的原始碼的可能(如有)極低。此外，由於所使用的印刷電路板組件在結構和機械方面的差異，具備原品牌打印機公司的原始碼的韌體當安裝在我們的印刷電路板組件中時，預計不能順利運行，因此對於我們而言，這沒有任何意義去複製或提取該等原始碼以用於我們的產品中。因此，我們的慣常做法是根據所用印刷電路板組件的特定的結構設計和功能獨立設計和創建韌體的原始碼。我們亦需要確保兼容打印機耗材芯片的硬件及軟件組件是互相同步的，而上述組件作為一個整體，能夠與為相關打印機型號而設的兼容打印機耗材匹配，及能夠使兼容打印機耗材芯片有效監控打印機耗材的用量及於安裝後促進打印機耗材與打印機之間的通訊。

業 務

董事認為，我們已於設計過程中建立專業知識及技術訣竅，及積累足夠的經驗以有效完成設計及開發步驟。如上所詳述，我們芯片的硬件和軟件組件的設計和開發都是基於原創原則進行。為了進一步降低侵犯第三方知識產權的風險，我們將確定在項目開展、審查和篩選階段，新產品開發過程是否可能涉及第三方註冊的任何專利，並在設計和開發階段審慎設計產品開發建議書，以於創造所需關鍵功能同時避免使用任何專利設計或技術。

我們的研發資源

由於原品牌打印機公司不斷投資於研發以升級彼等設計技術，且不時增加打印機耗材芯片技術設計的複雜性，故我們可能需要相應地更新我們的兼容打印機耗材芯片，以確保其相容於相關打印機型號。這驅使我們(作為兼容打印機耗材芯片供應商)不斷改進研發能力，以跟上原品牌打印機公司的步伐，及確保市場地位。我們透過維持技術人才團隊得以應對挑戰。於2020年10月31日，研發部門(其分為(其中包括)研發團隊及工程團隊)由44名成員組成，彼等於打印機耗材芯片行業平均擁有超過四年工作經驗，其中大部分擁有電子工程或相關學科的本科學位。

憑藉我們於兼容打印機耗材芯片的研發能力，我們一直以探索發展物聯網市場的可能性作為先導計劃。物聯網為互相關聯的計算裝置、機械及數碼機器、物件及人員系統，能夠經網絡傳輸數據。該系統包括實體裝置、車輛、家用電器以及其他嵌入電子、軟件、傳感器及驅動器的物品，可讓該等物件能夠通過各種通訊協定連接、收集及交換數據。於最後實際可行日期，我們已成功設計及開發溫濕度記錄器，其可量度室內溫度及空氣相對濕度，並可透過使用智能電話控制及監控及交換數據，此乃我們進軍物聯網市場的先導產品。我們將繼續小心審慎評估市場機遇，而目前我們無意將主要業務擴展至物聯網市場。

業 務

多年來，我們開發並註冊各種與集成電路相關的知識產權，例如電腦軟件版權及集成電路布圖設計。有關進一步詳情，請參閱本節「知識產權」各段及本[編纂]「附錄五一法定及一般資料—有關我們業務的進一步資料—8.重大知識產權」一節。於往績記錄期內，憑藉我們在設計印刷電路板組件及編寫韌體的訣竅，我們推出了超過620款新型號兼容打印機耗材芯片。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，其中，我們因未成功(即廢棄或未解決)的研發項目而產生分別零、人民幣2.2百萬元、人民幣0.4百萬元及零。

於往績記錄期推出的芯片型號

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%，於推出的年度或期間內產生的毛利率分別約為47.1%、60.1%、78.5%及90.8%。下表概述本集團推出的新型號兼容打印機耗材芯片數目，以及有關新型號兼容打印機耗材芯片於往績記錄期內各年或期間的對應銷量、平均售價、毛利率及所得收入：

2017年 推出的 新型號 芯片數目		自推出對應 原品牌打印機型號起計 的時間長度(2017年以來)		截至12月31日止年度															
				2017年				2018年				2019年				2020年首十個月			
收入	銷量	平均售價	毛利率	收入	銷量	平均售價	毛利率	收入	銷量	平均售價	毛利率	收入	銷量	平均售價	毛利率				
人民幣 千元	千件芯片	人民幣元	%	人民幣 千元	千件芯片	人民幣元	%	人民幣 千元	千件芯片	人民幣元	%	人民幣 千元	千件芯片	人民幣元 (附註1)	%				
一 桌面激光打印機																			
29	第一年	742	10	74.4	50.6	8,320	245	33.9	64.5	7,943	620	12.8	46.5	2,162	913	2.4	23.2		
18	第二年	6,489	89	72.8	47.6	20,911	308	68.3	52.7	1,110	160	6.9	48.0	2,452	786	3.1	47.2		
24	第三年	21	1	46.6	31.3	85	2	35.1	31.2	80	22	3.6	48.4	14	5	2.5	32.6		
11	八年或以上	67	3	22.1	43.7	318	26	12.4	41.6	210	117	1.8	33.0	359	168	2.1	29.0		
82		7,319	103	71.2	47.8	29,634	581	51.1	55.8	9,343	919	10.2	46.4	4,987	1,873	2.7	35.0		
一 商用打印機																			
4	第二年	487	14	35.9	37.8	2,665	86	31.1	54.0	2,251	93	24.2	65.8	408	51	7.9	51.5		
23	八年或以上	50	3	16.3	33.1	48	5	9.5	41.8	106	5	22.3	62.4	99	8	12.0	46.6		
27		537	17	32.3	37.4	2,713	91	29.9	53.8	2,357	98	24.0	65.6	508	60	8.5	50.5		
109		7,856	120	65.8	47.1	32,347	672	48.2	55.7	11,700	1,017	11.5	50.2	5,495	1,933	2.8	36.8		

業 務

		截至12月31日止年度											
		2018年				2019年				2020年首十個月			
2018年 推出的 新型號 芯片數目	自推出對應 原品牌打印機型號起計 的時間長度(2018年以來)												
		收入	銷量	平均售價	毛利率	收入	銷量	平均售價	毛利率	收入	銷量	平均售價	毛利率
		人民幣				人民幣				人民幣 (附註1)			
		千元	千件芯片	人民幣元	%	千元	千件芯片	人民幣元	%	千元	千件芯片	人民幣元	%
一 桌面激光打印機													
65	第一年	2,741	65	42.4	56.0	2,015	161	12.5	40.0	2,283	470	4.9	38.3
17	第二年	42,922	671	60.1	60.5	3,689	565	6.5	26.7	427	213	2.0	4.5
6	第三年	-	-	-	-	9,023	631	14.3	41.6	103	16	6.2	60.3
23	八年或以上	273	5	59.3	43.2	79	15	5.3	69.6	393	64	6.1	70.9
		45,936	741	62.1	60.1	14,806	1,372	10.8	37.8	3,205	764	4.2	38.5
一 商用打印機													
11	八年或以上	1	0	8.9	20.9	13	2	6.4	26.2	1	0	6.2	61.3
		45,937	741	62.1	60.1	14,819	1,374	10.8	37.8	3,206	764	4.2	38.5

業 務

2019年 推出的新型號 芯片數目	自推出對應 原品牌打印機型號起計 的時間長度(2019年以來)	截至2019年12月31日止年度				2020年首十個月			
		收入	銷量	平均售價	毛利率	收入	銷量	平均售價	毛利率
		人民幣千元	千件芯片	人民幣元	%	人民幣千元	千件芯片	人民幣元 (附註1)	%
一 桌面激光打印機									
35	第二年	2,537	116	21.8	56.3	654	116	5.6	59.3
5	八年或以上	-	-	-	-	273	14	19.5	41.5
40		2,537	116	21.8	56.3	927	130	7.1	54.1
一 桌面噴墨打印機									
59	第三年	28,712	2,223	12.9	72.6	24,412	2,533	9.6	66.2
102	第四年	33,053	2,071	16.0	85.6	20,137	1,595	12.6	81.9
8	八年或以上	1	0	6.7	57.5	0	0	0	0.0
169		61,766	4,294	14.4	79.5	44,550	4,128	10.8	73.3
一 商用打印機									
2	第一年	221	4	53.3	56.1	636	13	50.8	38.6
13	八年或以上	315	8	37.5	64.8	1,368	35	39.0	39.3
15		536	12	42.7	61.2	2,004	48	42.1	39.1
224		64,839	4,422	14.7	78.5	47,480	4,306	11.0	71.5

業 務

		2020年首十個月			
2020年 首十個月 推出的新型號 芯片數目	自推出對應原品牌 打印機型號起計的 時間長度(2020年以來)	收入 人民幣千元	銷量 千件芯片	平均售價 人民幣元	毛利率 %
一 桌面激光打印機					
47	第一年	215	2	91.9	94.4
68	第二年	21,401	309	69.3	90.7
		115	311	69.4	90.8
一 桌面噴墨打印機					
16 ^(附註2)	第三年	-	-	-	-
一 商用打印機					
30 ^(附註2)	第一年	-	-	-	-
11 ^(附註2)	第二年	-	-	-	-
		41	-	-	-
		172	311	69.4	90.8

附註：

- (1) 儘管我們的桌面激光打印機芯片售價在2019年大幅下降，但董事相信，我們的芯片售價已經穩定，於2020年首十個月的桌面激光打印機芯片的平均售價與2019年第四季的相若。
- (2) 於2020年首十個月推出的這些新型號芯片並無在期內產生任何收入。

業 務

新型號兼容打印機耗材芯片應佔的收入百分比，由2017年約3.7%增至2019年約41.1%。該增幅乃由於我們於2017年推出的新型號芯片主要於接近年末推出，且亦符合本集團因致力提升產品開發能力及令產品組合多元化而投入的新型號數目於2019年增加至224個(尤其是於2019年推出169個新型號的桌面噴墨打印機芯片)，以及因2019年桌面激光打印機適用芯片售價大幅下降導致我們當時已有的芯片型號對總收入所貢獻份額相對減少，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)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。鑑於在2019年新推出打印機型號的數目有限及桌面激光打印機適用芯片的售價大幅下降，我們為桌面噴墨打印機適用的芯片開發分配了更多的研發資源，並成功開發若干本集團謹慎選擇的新型號桌面噴墨打印機芯片，以在逆市中重振我們的業務。儘管該等芯片大部分與於2019年已推出三至四年的現有型號桌面噴墨打印機相關，惟我們於截至2019年12月31日止年度仍錄得可觀收入，並維持較高毛利率，原因為我們的客戶認同該等產品擁有良好的質量、功能及向上兼容性，市場上只有少數具有類似特色及功能的競爭產品。除於2019年外，我們亦於較早前的2018年從銷售產品產生龐大收入，2018年銷售於同一年度推出的新型號所產生收入約為人民幣45.9百萬元。

於2020年首十個月，我們已開發172款於截至2020年12月31日止年度推出的新型號芯片。鑑於市場需求日增，新型號兼容打印機耗材芯片乃專為較新型號的打印機而設，該等芯片於截至2020年12月31日止年度推出後，有關桌面激光打印機的新型號芯片銷售額大幅增加。

業 務

截至2023年12月31日止三個年度的內部產品開發計劃

截至2020年12月31日止年度以及截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們已推出或預計將分別推出172、198、107及303款新型號芯片。下表概述我們分別在截至2020年12月31日止年度以及截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年推出或將推出的新型號兼容打印機耗材芯片數量及對應推出日期以及於最後實際可行日期的最新開發狀態：

	新型號芯片 數量	推出日期 (實際)	於最後實際 可行日期的 最新開發狀態
<i>截至2020年12月31日止年度已推出的新型號芯片數量</i>			
一 桌面激光打印機	115	– 2020年上半年： 63款芯片型號 – 2020年下半年： 52款芯片型號 — 2019年：68 — 2020年：47	已推出
一 桌面噴墨打印機	16	– 2020年下半年： 16款芯片型號 – 2018年：16	
一 商用打印機	41	– 2020年上半年： 15款芯片型號 – 2020年下半年： 26款芯片型號 — 2019年：11 — 2020年：30	
合計	172		

業 務

	新型號芯片 數量	推出日期 (預期)	於最後實際 可行日期的 最新開發狀態
<i>截至2021年12月31日止年度將推出的新型號芯片數量</i>			
一 桌面激光打印機	86	– 2021年7月： 86款芯片型號 對應原品牌 打印機型號 推出的年度	開發中
		– 2019年：86	
一 桌面噴墨打印機	112	– 2021年3月： 40款芯片型號 打印機型號 – 2021年10月： 72款芯片型號 推出的年度	
		– 2018年：40 – 2019年：72	
合計	198		
<i>截至2022年12月31日止年度將推出的新型號芯片數量</i>			
一 桌面激光打印機	20	– 2022年11月： 20款芯片型號 對應原品牌 打印機型號 推出的年度	將開發
		– 2019年：20	
一 桌面噴墨打印機	87	– 2022年6月： 17款芯片型號 打印機型號 – 2022年7月 52款芯片型號 推出的年度 – 2022年10月 18款芯片型號	
		– 2017年：69 – 2018年：18	
合計	107		

業 務

	新型號芯片 數量	推出日期 (預期)	於最後實際 可行日期的 最新開發狀態
<i>截至2023年12月31日止年度將推出的新型號芯片數量</i>			
一 桌面激光打印機	30 對應原品牌 打印機型號 推出的年度 — 2017年：25 — 2018年：5	— 2023年1月： 5款芯片型號 — 2023年2月 25款芯片型號	將開發
一 桌面噴墨打印機	273 對應原品牌 打印機型號 推出的年度 — 2014年：124 — 2015年：149	— 2023年5月： 58款芯片型號 — 2023年6月 17款芯片型號 — 2023年10月： 66款芯片型號 — 2023年11月 132款芯片型號	
合計	<hr style="border: 0.5px solid black;"/> 303 <hr style="border: 1.5px solid black;"/>		

我們參考市場上的原品牌打印機型號，按照我們目前得知的打印機公司新產品推出計劃，為新型號芯片制定研發計劃。我們亦會考慮市場競爭，一般會選擇該等預期市場競爭產品較少的芯片型號，作為新產品開發的目標。一般而言，我們會先專注於近期推出、大受市場歡迎及利潤率較高的原品牌打印機芯片型號。待覆蓋絕大部分的該等芯片型號後，我們其後將轉向較舊的原品牌打印機型號，以增加產品多樣性。

我們將於2020年及2021年繼續推出大量預期有較高需求的新型號兼容硒鼓芯片，以加強我們在兼容硒鼓芯片市場的領先地位。我們目前預計於2022年及2023年前，我們的兼容硒鼓芯片型號將涵蓋市場上大多數受歡迎的桌面激光打印機型號，而我們的產品組合在此方面進一步拓展的空間將變得相對有限。因此，我們在保持兼容硒鼓芯片市場的市場固有的市場份額的同時，亦有意逐步將研發重點轉至兼容墨盒芯片型號，

業 務

以有效地調動研發資源。我們預期於2022年及2023年推出的新產品，以兼容墨盒芯片型號為主，以豐富我們的產品組合，提升市場份額(按外部銷售金額及外部銷量計算)，並提升我們於兼容墨盒芯片市場上的競爭力。然而，我們將密切注視市況，按照不時由原品牌打印機公司推出的產品以及實際的市場反應，在適當時候迅速調整研發計劃(包括每年開發及推出的新型號芯片數量及種類)。舉例而言，我們預期將於2023年推出為2014年及2015年推出的桌面噴墨打印機型號而設的新芯片型號，將主要用作豐富我們的產品組合。倘2021年至2023年期間原品牌打印機公司推出新打印機型號，我們或會修改研發計劃，以在可行的情況下涵蓋該等新打印機型號。

採用內部產品開發計劃後的業務前景

就預期將於2021年推出的芯片型號而言，於最後實際可行日期，我們正為對應原品牌型號及其隨附打印機耗材進行全面分析，或(就我們已完成所需全面分析的若干型號而言)已到達我們新產品開發過程的設計及開發階段。我們預期將會於上表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)，於最後實際可行日期，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。

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。

如本節上文「研發 — 於往績記錄期推出的芯片型號」各段所呈列，我們新推出的產品歷來在推出的年度或期間內均即時獲得良好的市場反應，並一直推動本集團的核心收入及利潤，其影響是立竿見影的。其展現了我們管理層就挑選芯片型號的商業觸覺及明智判斷。尤其是，就2020年所推出的172款新芯片型號以及預期於2021年推出的198款新芯片型號而言，我們擬成為首批為普遍相應原品牌打印機型號提供兼容的打印機耗材芯片的首批市場參與者。因此，可以預見我們將能夠享受先發優勢，並有可能在這些新產品的銷售方面取得高毛利率的潛能。

業 務

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)基於客戶指示的訂單，我們亦預期於2021年3月至8月可錄得與往年同期相若的收入總額，預期市場自2021年起將重回增長勢頭，而且上市集團A及上市集團B均已公佈其兼容打印機耗材分部及／或兼容打印機耗材芯片分部的收入增加並對未來增長充滿信心。

鑑於我們於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。

就將推出的新芯片型號訂立售價

董事相信，我們將推出的新型號芯片的預期售價因型號而異，取決於各種因素：倘市場上沒有競爭產品，我們將計及相應兼容打印機耗材的估計價格(基於相應原品牌打印機耗材的價格)以及下游兼容打印機耗材製造商的預期利潤率而訂立我們芯片的價格；倘市場上有競爭產品，我們將計及有關競爭產品的現行市價、開發及生產芯片型號的成本、相對於競爭產品芯片型號的質量及功能(將於推出時間確定)、不同芯片型號涉及的技術複雜程度以及對相應打印機及打印機耗材型號的需求。參照我們的歷史表現以及在開發及生產產品方面的成本，董事相信，我們於2020年及2021年推出或將推出的新芯片型號一般可以實現不低於70%的預期平均毛利率。

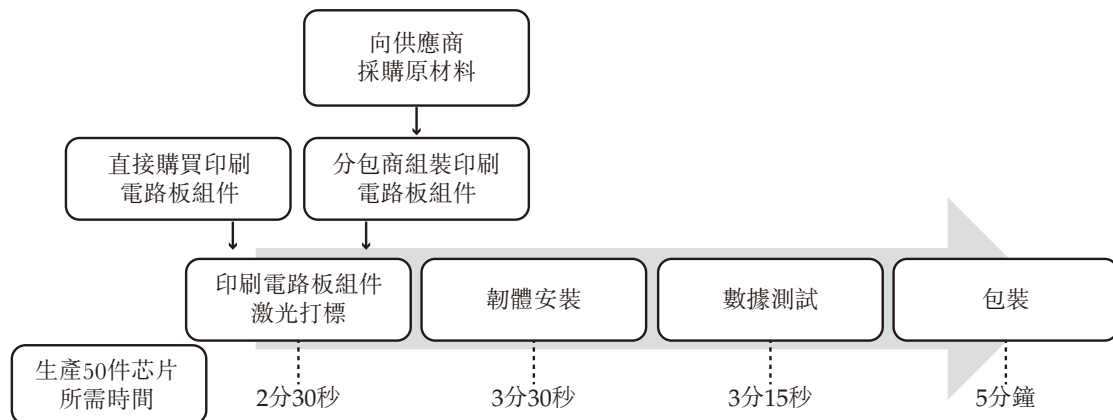
鑑於不同型號的芯片涉及的技術複雜程度以及對應的打印機型號及打印機耗材的受歡迎程度及需求不同，我們的芯片的單價可因不同型號而異，導致出現不同程度的價格波動。具體而言，同年推出的桌面激光打印機的新型號芯片的平均銷售單價由2017年的約人民幣71.2元減少至2018年的約人民幣62.1元，原因為2017年推出的新型號芯片主要於接近年末推出，銷售單價較高，導致全年平均單價較高，而2018年推出的新型號芯片主要於年初推出，導致全年平均銷售單價較低，與售價隨產品生命週期下

業 務

降一致。儘管我們於2019年推出的大部分桌面激光打印機新型號芯片於2019年首季度平均銷售單價介乎約人民幣43.0元至約人民幣78.5元，惟2019年全年平均銷售單價因2019年桌面激光打印機售價大幅下降而減少至約人民幣21.8元，此乃由於中美貿易戰導致對出口到美國市場的打印機耗材徵收關稅，導致整個兼容打印機耗材芯片行業因而面臨定價壓力；原品牌打印機公司推出的新型號打印機的數量有限，導致於2018年及2019年適用於新打印機的新型號兼容打印機耗材芯片的數量有限；及主要市場參與者的行業整合導致市場競爭激烈；越來越多的競爭對手成功推出了與我們產品特色及功能相若的產品，並大幅降低價格以搶佔市場份額，以及領先市場參與者採納降價策略導致市場競爭加劇所致。

生產

以下流程圖列示兼容打印機耗材芯片生產過程的主要步驟：



1. 芯片激光打標

印刷電路板組件乃採購自供應商或由分包商組裝，我們首先在印刷電路板組件的外部進行激光打標記錄資料(包括型號及產品規格)，以確保可予精確識別及追溯。

2. 韌體安裝

印刷電路板組件妥為刻印激光標記後，我們將專門為對應產品設計的韌體安裝至印刷電路板組件中。

業 務

3. 測試

兼容打印機耗材芯片將就功能性、可靠性及安全性方面進行一系列詳盡測試。

4. 包裝

兼容打印機耗材芯片將裝入防靜電袋中，並附有識別證，以便能找到正確類型的產品以供交付。員工將進一步為每個產品包裝稱重，以檢查其中兼容打印機耗材芯片數量的準確性，然後方用靜電放電包裝密封產品。然後，我們根據客戶的指示將已包裝的兼容打印機耗材芯片交付到指定地點。

整個生產過程(由激光打印至包裝，不包括採購硬件組件)正常能夠於15分鐘內完成。

生產設施、產能及使用

於2020年10月31日，我們擁有五條生產線用作生產芯片。我們的生產線毋須經重大調整便能於生產硒鼓芯片及生產墨盒芯片之間隨時切換。另外，由於組成生產線的機器及設備主要由我們自行設計及建造，就於設立額外生產線及將因應需要以可控制成本增加產能方面，我們並無預見任何重大困難。進一步詳情，請參閱本節「生產—主要機器及設備」各段。

生產部門主管將日常生產工作及目標委派予各生產線經理，其管理生產工人以實施及執行生產步驟，以完成獲委派的工作。

下表載列於往績記錄期內生產設施的預設年產能、年產量及使用率：

	截至12月31日止年度			2020年
	2017年	2018年	2019年	首十個月
	千件	千件	千件	千件
兼容打印機耗材芯片				
預設產能 ⁽¹⁾	12,147	15,206	20,520	19,264
實際產量 ⁽²⁾	10,765	13,370	17,738	18,077
使用率 ⁽³⁾	88.6%	87.9%	86.4%	93.8%

附註：

- (1) 我們的預設能力代表管理層對通過使用芯片編程器將我們設計和開發的韌體安裝到印刷電路板組件中而能夠相關年度／期間生產的芯片數量的估計。於往績記錄期

業 務

間各年，我們的預設能力是根據以下各項計算的：

	截至12月31日止年度			2020年 首十個月
	2017年	2018年	2019年	
芯片編程器數目	26	33	45	56
正常生產速度(按每小時各芯片 編程器可生產的芯片件數)	200	200	200	200
每天生產時數	8	8	8	8
每年／期生產日數	292	288	285	215
預設產能(以可生產的芯片件數 計量)(千件)	<u>12,147</u>	<u>15,206</u>	<u>20,520</u>	<u>19,264</u>
生產線數目	2	2	5	5

我們的生產線數目從2017年和2018年的兩條增加到2019年的五條，主要由於(i)使用的芯片編程器數量增加；及(ii)重新安排生產線，以改善車間的工作環境。

- (2) 實際產量乃按芯片件數的實際產量計算。
- (3) 利用率乃按實際產量除以預設產能計算。

主要機器及設備

用於生產過程中的機器及設備主要由我們設計、製造及擁有，在必要時由技術工程人員定期進行檢查及維修保養工作。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到因機器及設備失靈或故障導致任何長期暫停生產過程或業務營運嚴重中斷的情況。由於我們能夠設計及製造自身使用的有關機器及設備，董事認為，任何添置、替換或升級該等機器及設備均能以合理成本及時完成。

以下載列於生產過程所用的主要機器及設備的詳情：

機器／設備	使用方式
激光打標機	在印刷電路板組件外部進行激光打標
芯片編程器	安裝印刷電路板組件韌體
測試機	檢查是否將正確的數據及韌體燒刻至印刷電路板組件中

業 務

機器／設備	使用方式
條碼打印機	打印貼在包裝上的識別證
自動／腳踏塑料封口機	封密兼容打印機耗材芯片的包裝

有關機器及設備折舊方法的詳情，請參閱本[編纂]「附錄一 — 會計師報告 — II. 歷史財務資料附註 — 3.7 物業、廠房及設備」一節。

分包

我們將印刷電路板的組裝工作外包予分包商，其須根據我們特定的配置，以自外部供應商採購的集成電路及其他部件完成組裝。分包商只能使用我們提供的原材料。我們首先採購所需的原材料並進行初步質量檢驗。該等原材料的質量一經我們滿意，我們會交給分包商，以確保產品所用的材料的質量。在進行組裝工作時，我們的分包商亦必須嚴格遵從我們提供的工作流程及規格(包括生產步驟中涉及的溫度及濕度)。從分包商收到的印刷電路板組件將由研發部門進行詳細質量檢查後方會獲准入倉。

於往績記錄期內，我們主要維持聘用十名分包商，彼等均為獨立第三方。於挑選分包商的過程中，我們會就潛在分包商的企業背景及於行業的聲譽收集資訊，及進行實地考察及檢查其生產設施，以確保其生產過程於適當的監督下進行。我們亦會就其組裝的印刷電路板組件樣品進行測試及評估其工作質量。我們通過下達指定所需的任務，包括需組裝印刷電路板的數量，及費用的採購訂單委聘選定分包商進行組裝工作，而非透過訂立具有購買義務的正式協議。通常，當我們向分包商下達訂單時，我們的採購人員將與分包商就每筆訂單進行溝通，以便協定以下主要事宜：

產品詳情：	我們應指定由分包商組裝的印刷電路板組件的配置及規格
質量要求：	分包商提供的印刷電路板組件應根據(i)我們與分包商之間商定的要求和標準，或(ii)國家或行業標準進行組裝。

業 務

分包費： 本集團將與分包商協定本集團就每份要下達的採購訂單應付的分包費。此分包費通常參考市價和從其他潛在分包商獲得的費用報價經公平磋商確定。

交付： 分包商應在與我們約定的時間將組裝好的印刷電路板組件交付到指定地址。

截至2019年12月31日止三個年度各年及2020年首十個月，分包費約為人民幣4.0百萬元、人民幣4.1百萬元、人民幣4.8百萬元及人民幣4.6百萬元，分別佔總銷售成本3.4%、3.2%、6.9%及7.6%。

該等分包安排的主要目的是讓我們能夠將我們的資源及人力主要分配在兼容打印機耗材芯片及關鍵生產步驟的設計及開發上。我們認為外包組裝工作有助避免擁有及營運相關製造設施的成本，並降低低技能勞動力的成本。

質量控制

我們採取嚴格的質量控制政策以確保我們產品的質量保持一貫的高水準。我們的研發部門下的質量控制團隊負責(i)制定質量檢查標準、(ii)對原材料、生產線及製成品進行質量檢查及(iii)處理次級原材料或未通過質量檢測的製成品。根據我們自訂的質量檢查標準(經定期更新)，我們的質量控制團隊透過抽樣檢查檢驗原材料，及透過全部檢查或抽樣檢查檢驗製成品。我們的質量控制員工亦於整個生產過程中進行巡視檢查。倘發現次級原材料或製成品，我們的質量控制員工將出具相關報告並密切跟進後續。

自2016年1月起，我們已就設計及銷售兼容打印機耗材芯片的質量控制體系註冊ISO9001:2015認證。我們的質量控制團隊致力根據ISO9001:2015標準制定及實施質量控制政策，並進行定期檢查，以確保遵守有關標準。

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。

業 務

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。

我們與客戶訂立的合約並不包含因升級問題而退貨及換貨的條款，故我們無合約責任就此接納客戶作出的退貨或換貨要求。然而，我們或會經考慮我們與有關客戶的業務關係及彼等的經營規模、有關客戶會否於日後繼續向我們購買產品的可能性、退貨或換貨的規模及轉售的可能性以及進一步改良退貨的價值後，接納有關要求，此與行業慣例相符。一般而言，我們僅會准許出售一年內退貨及換貨，此亦與行業慣例相符。

一般而言，倘客戶擁有任何於原品牌打印機升級後不再兼容的未使用芯片，彼等或會要求(i)向我們退回芯片；或(ii)交換可與相同的升級打印機兼容的新芯片。下文載列有關我們退貨及換貨的安排及相關會計處理的進一步詳情。

退貨

倘我們接納客戶退貨的要求，我們將與客戶就退回產品的退款磋商及互相達成協議，當中參考有關產品的最近期銷售單價(一般低於原先銷售單價，原因為芯片價格一般於產品週期隨時間降低)，客戶可將退款信用額用於就購買其他產品結付應付款項。

從會計角度而言，我們會經參考歷史模式(尤其是往年退回率)及我們估計有關打印機型號日後升級的可能性估計各個財政年度的退回率。我們將記錄來年預期退貨的退款負債，並按估計退回率扣減相同金額的收入。同時，我們將確認回收退貨品權利資產，其基於本集團估算退回率及平均毛利率，按已售存貨原

業 務

賬面值減任何貨品回收的預期成本，並於銷售成本扣減相同金額計量。退款負債計入其他應付款項，而回收退貨品權利資產則計入存貨。退款負債及回收退貨品權利資產將於其後實際退回後抵銷。有關退貨的相關會計政策，請參閱載列於本[編纂]附錄一之會計師報告附註3.12。

於2017年、2018年及2019年12月31日及2020年10月31日，我們已分別錄得退款負債約人民幣0.5百萬元、人民幣3.9百萬元、人民幣4.7百萬元及人民幣2.6百萬元，其按相應年度各年出售芯片所產生的收入約0.2%、1.8%、3.1%及1.3%的估計退回率計提撥備。我們亦於存貨中記錄分別於2017年、2018年及2019年12月31日及2020年10月31日的相應回收退貨品權利資產約人民幣0.2百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣2.0百萬元及人民幣1.0百萬元。估計退回率於2017年至2019年期間內增加，主要由於原品牌打印機公司傾向更頻繁升級彼等的打印機。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。

業 務

換貨

倘我們接納客戶換貨的要求，客戶將向我們退回未使用舊版芯片，以換取升級版芯片。

從會計角度而言，我們會於各個財政年度出售相關產品時確認保證類型之保固撥備及相同金額的銷售成本。我們根據估計換貨率及成本估計保證類型之保固撥備金額，以方便換貨(即以舊版芯片換取升級芯片的額外存貨成本及交付成本等)。實際換貨所產生的成本(經扣除客戶退回原先產品的價值)將抵銷保證類型之保固撥備結餘。有關換貨的相關會計政策，請參閱本[編纂]附錄一會計師報告附註3.21。

我們於2017年、2018年及2019年12月31日及2020年10月31日分別錄得保證類型之保固撥備約人民幣1.3百萬元、人民幣2.9百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣1.6百萬元，其乃按已售產品的估計來年更換率約1.2%、2.6%、3.3%及2.0%估計得出。應佔估計來年換貨相關銷售價值(即銷售兼容打印機耗材芯片的收入乘以估計更換率)於截至2017年、2018年及2019年12月31日止三個年度各年及2020年首十個月分別約為人民幣2.4百萬元、人民幣5.8百萬元、人民幣5.0百萬元及人民幣3.8百萬元。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。估計更換率於2017年至2019年期間內增加，主要由於原品牌打印機公司傾向更頻繁升級彼等的打印機。有關撥備變動的詳情，請參閱本[編纂]附錄一會計師報告附註27。董事認為我們已記入充足撥備以補足過往換貨，並預期於可見將來不會發生大規模換貨。

退貨及換貨對本集團造成的影響

作為日常營運的一部分，我們密切留意並持續進行研發以緊貼原品牌打印機公司不時作出的升級，以確保我們產品的最新版本與可供出售的最新打印機型號兼容。就我們因客戶退貨及換貨而收取的產品而言，我們一般可重用印刷電路板組件，方式乃透過將其安裝於我們已開發的改良版韌體。因此，退貨或換貨一般不會產生任何重大研發開支及物料成本。

業 務

據董事所深知、盡悉及確信，並根據客戶過往業務交易，由於原品牌打印機公司不時升級打印機，概不保證我們將同意客戶其後退貨或換貨的要求，客戶一向習慣盡量減低彼等兼容打印機耗材芯片的存貨水平。因此，除非客戶預測即將需備存我們的產品作生產用途，否則彼等通常向我們作出小量但頻繁的芯片採購。此外，由於兼容打印機耗材及芯片屬快速消費品，該等產品大多於原品牌打印機公司作出任何升級前消耗。因此，儘管不時於原品牌打印機公司升級打印機後或會出現退貨要求，董事預期不會因升級問題而發生大規模退貨。於往績記錄期，上述的退款負債(有關退貨)及保證類型之保固撥備(有關換貨)的金額對本集團並不重大。於最後實際可行日期，董事並不知悉關於我們產品的重大打印機升級可能對本集團造成重大不利影響。

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。倘我們接獲客戶有關我們產品質量的投訴，我們將進行調查以收集進一步詳情，目的為釐定投訴是否合理，並僅會於銷售及營銷部門及研發部門確認後方進行退貨。研發部門屆時將檢查退回產品及發出檢查報告。我們一般不會與客戶維持保固期。倘我們的產品的質量問題乃由我們向供應商採購的物料缺陷而造成，我們可能考慮就我們蒙受的損失對供應商採取行動。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。

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)。

我們主要透過直接銷售將我們的產品售予位於中國的本地客戶。我們亦將產品售予海外客戶，例如法國、美國、西班牙、意大利及加拿大。我們致力維繫我們與中國客戶的業務關係，同時我們亦在全球市場上為產品尋找新商機。

業 務

下表概述於往績記錄期內各年度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	
	估總收入		估總收入		估總收入		估總收入	
	收入	的百分比	收入	的百分比	收入	的百分比	收入	的百分比
	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>

主要客戶

按個別基準計算，截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們對五大客戶的銷售分別佔總收入約36.4%、41.6%、48.7%及38.9%，而我們對最大客戶的銷售分別佔相關年度或期間的總收入約11.2%、13.6%、16.4%及10.7%。於往績記錄期，我們把每名主要客戶分類為不同客戶，據董事所深知，彼等由不同團隊各自管理，擁有自設生產設施並實際上彼此獨立經營，而本集團一直將彼等視為獨立客戶，按不同銷售條款(包括但不限於不同銷售單價及結算條款)進行交易。具體而言，我們產品的售價乃由我們的客戶與我們個別協定，故我們於同一或相若時間提供予不同客戶但型號相同芯片的銷售單價或會有所不同(即使該等客戶屬同一組別亦然)，此乃取決於個別獨立公平磋商的結果，並計及各名客戶的業務營運特定範疇、狀況及其客戶等因素。

為進一步增強對我們與主要客戶業務關係的了解，於相關期間受共同控制或有聯繫的客戶會被歸類為一組，而我們對該等客戶的銷售按下表合併計算。按組別基準計算，截至2017年、2018年及2019年12月31日止三個年度及2020年首十個月，我們對五大客戶的銷售分別佔總收入約41.0%、42.7%、59.4%及54.5%，我們對最大客戶的銷售分別佔相關年度或期間的總收入約14.5%、13.6%、38.3%及34.1%。

業 務

下表載列於往績記錄期內我們五大客戶的簡介：

排名	客戶	我們提供的主要產品	截至2017年12月31日止年度		客戶應佔收入 人民幣千元	佔總收入的概約		信貸期	付款方式
			與本集團建立業務關係的開始年份	客戶的業務活動		百分比			
1.	客戶B及客戶C (附註2、3及4)	兼容打印機 耗材芯片	客戶B：2013 客戶C：2015	客戶B：一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材、零件及辦公文具的公司 客戶C：一家總部位於中國並主要從事生產及銷售集成電路、芯片及其他電子產品的公司	客戶B： 16,370 客戶C： 14,509	客戶B： 7.7% 客戶C： 6.8%	客戶B： 月結後90天 客戶C： 月結後60天	銀行轉賬	
					總計：30,879	總計：14.5%			
2.	客戶A (附註1)	兼容打印機 耗材芯片	2013	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材、辦公用品、包裝材料及其他產品的公司	23,756	11.2%	月結後100天	銀行轉賬	
3.	客戶D (附註5)	兼容打印機 耗材芯片	2016 (附註5)	一家總部位於南韓並主要從事批發軟件、電腦及週邊產品的公司	13,082	6.1%	月結後30天	銀行轉賬	
4.	上市集團B (附註15)	兼容打印機 耗材芯片	2012	一家於深圳證券交易所上市的公司以及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	9,803	4.6%	月結後 60至90天	銀行轉賬	
5.	客戶E (附註6)	兼容打印機耗材 芯片及其他打 印機耗材組件	2015	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材的公司	9,740	4.6%	月結後120天	銀行轉賬	

業 務

截至2018年12月31日止年度								
排名	客戶	我們提供的主要產品	與本集團建立業務關係的		客戶應佔收入 人民幣千元	佔總收入的概約		付款方式
			開始年份	客戶的業務活動		百分比	信貸期	
1.	客戶F (附註7及9)	兼容打印機 耗材芯片	2017	一家總部位於中國並主要從事打印機以及影印耗材及機器的生產、銷售及研發的公司	33,355	13.6%	月結後120天	銀行轉賬
2.	客戶G (附註8及9)	兼容打印機 耗材芯片	2018	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材的公司	20,038	8.1%	月結後120天	銀行轉賬
3.	客戶A (附註1)	兼容打印機 耗材芯片	2013	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材、辦公用品、包裝材料及其他產品的公司	17,563	7.1%	月結後100天	銀行轉賬
4.	上市集團A (附註10、11、12、13及14)	兼容打印機耗材芯片及集成電路以及其他打印機耗材組件 (附註13)	2012 (附註10)	一組公司，包括一家於深圳證券交易所上市的公司以及其附屬公司；主要於中國從事(其中包括)生產及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	客戶H： 8 客戶I： 1,651 客戶J： 3,484 供應商A： 12,360	客戶H： 0.0% 客戶I： 0.7% 客戶J： 1.4% 供應商A： 5.0%	客戶H： 月結後60天 客戶I： 月結後30天 客戶J： 月結後90天 供應商A： 月結後30天	銀行轉賬
					總計：17,503 (附註13)	總計：7.1%		
5.	客戶D (附註5)	兼容打印機耗材 芯片	2016 (附註5)	一家總部位於南韓並主要從事批發軟件、電腦及週邊產品的公司	16,763	6.8%	月結後30天	銀行轉賬

業 務

截至2019年12月31日止年度

排名	客戶	我們提供的 主要產品/服務	與本集團建立 業務關係的		客戶 的業務活動	佔總收入 的概約			付款方式
			開始年份	客戶的業務活動		客戶 應佔收入	百分比	信貸期	
1.	上市集團A (附註10、11、 12、13及14)	兼容打印機耗材 芯片(附註13)	2012 (附註10)	一組公司，包括一家 於深圳證券交易所 上市的公司以及其 附屬公司，主要於 中國從事(其中包 括)生產及銷售印 刷電路板組件、兼 容打印機耗材芯片 及兼容打印機耗材	客戶H： 25,926 客戶I： 18,526 客戶J： 14,345 供應商A： 241 其他成員 公司：1,339 總計：60,377 (附註13)	客戶H： 16.4% 客戶I： 11.8% 客戶J： 9.1% 供應商A： 0.2% 其他成員 公司：0.8% 總計：38.3%	客戶H： 月結後60天 客戶I： 月結後60天 客戶J： 月結後90天 供應商A： 月結後30日 其他成員 公司： 月結後 60天	銀行轉賬	
2.	客戶F及客戶G (附註7、8及9)	兼容打印機 耗材芯片	客戶F：2017 客戶G：2018	客戶F：一家總部位 於中國並主要從事 生產、銷售及研發 打印機及影印耗材 及機器的公司 客戶G：一家總部位 於中國並主要從事 生產及銷售打印機 耗材的公司	客戶F： 8,388 客戶G： 4,831 總計：13,219	客戶F： 5.3% 客戶G： 3.1% 總計：8.4%	客戶F： 月結後120天 客戶G： 月結後120天	銀行轉賬	
3.	客戶D (附註5)	兼容打印機 耗材芯片	2016	一家總部位於南韓 並主要從事批發軟 件、電腦及週邊產 品的公司	9,588	6.1%	月結後30天	銀行轉賬	

業 務

截至2019年12月31日止年度								
排名	客戶	我們提供的 主要產品/服務	與本集團建立 業務關係的		客戶 應佔收入 人民幣千元	佔總收入 的概約		付款方式
			開始年份	客戶的業務活動		百分比	信貸期	
4.	上市集團B (附註15)	兼容打印機 耗材芯片	2012	一組公司，包括客戶H，一家於深圳證券交易所上市的公司及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	6,006	3.8%	月結後 60至90天	銀行轉賬
5.	客戶E (附註6)	兼容打印機 耗材芯片	2015	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材的公司	4,392	2.8%	月結後120天	銀行轉賬

業 務

截至2020年10月31日止十個月									
排名	客戶	我們提供的主要產品	與本集團 建立業務關係 的開始年份	客戶的業務活動	客戶應佔收入 人民幣千元	佔總收入的概約		信貸期	付款方式
						百分比			
1.	上市集團A (附註10、11、 12、13及14)	兼容打印機耗材 芯片 (附註13)	2012 (附註10)	一組公司，包括一家於深圳證券交易所上市的公司以及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	客戶H:	客戶H:	客戶H:	銀行轉賬	
					10,744	8.0%	月結後60天		
					客戶I:	客戶I:	客戶I:		
					11,244	8.4%	月結後90天		
					客戶J:	客戶J:	客戶J:		
14,316	10.7%	月結後90天							
供應商A:	供應商A:	供應商A:							
4,842	3.6%	月結後30日							
其他成員 公司: 4,589	其他成員 公司: 3.4%	其他成員 公司: 月結 後90天							
總計: 45,735 (附註13)	總計: 34.1%								
2.	客戶D (附註5)	兼容打印機 耗材芯片	2016	一家總部位於南韓並主要從事批發軟件、電腦及週邊產品的公司	9,740	7.3%	月結後30天	銀行轉賬	
3.	客戶F及客戶G (附註7、8及9)	兼容打印機 耗材芯片	公司F: 2017	客戶F: 一家總部位於中國並主要從事生產、銷售及研發打印機及影印耗材及機器的公司	客戶F:	客戶F:	客戶F:	銀行轉賬	
					5,880	4.4%	月結後120天		
					公司G: 2018	客戶G:	客戶G:		客戶G:
1,640	1.2%	月結後120天							
客戶G: 一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材的公司	總計:	總計:							
7,520	5.6%								
4.	客戶E	兼容打印機 耗材芯片	2015	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材的公司	5,757	4.3%	月結後120天	銀行轉賬	

業 務

排名	客戶	我們提供的主要產品	截至2020年10月31日止十個月		估總收入的概約百分比	信貨期	付款方式
			與本集團建立業務關係的開始年份	客戶的業務活動			
5.	客戶K (附註16)	兼容打印機 耗材芯片	2017	一家總部位於中國並主要從事研發、生產、加工及銷售打印機耗材的公司	4,236	3.2% 月結後120天	銀行轉賬

附註：

1. 客戶A為一家於2012年6月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其有2,000多名員工，而客戶A的最終控股股東為獨立第三方人士，彼為在兼容硒鼓行業擁有超過18年經驗的工程師。

客戶A為一組公司(「客戶A集團」)旗下的中國營運附屬公司之一，其為中國領先的兼容硒鼓出口製造商及銷售商。按2019年的海外市場收入計算，客戶A集團為中國第二大兼容硒鼓製造商。按2019年的市場份額計算，其於美國及歐洲分別排名第一及第二。

據董事所深知，珠海美佳音最早在2013年或前後獲客戶A所認識，是當時唯一提供針對若干打印機型號而設的兼容打印機耗材芯片(於2013年獲得良好市場反應)的市場參與者。而我們的業務關係始於2013年向客戶A進行銷售拜訪開始。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收客戶A的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶A的貿易應收款項特定虧損撥備。

2. 客戶B是一家於2009年8月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其有約400名員工。據董事所深知，客戶B的最終控股股東包括三名獨立第三方人士，彼等具備多年兼容打印機耗材行業的經驗豐富。經灼識諮詢確認，客戶B為於2009年成立的兼容硒鼓製造公司，從事產品研發及生產。客戶B生產過千種產品，覆蓋超過10個知名打印機品牌，亦擁有8條包裝線。客戶B出售超過八成的產品至海外市場。

客戶B與珠海美佳音於2013建立業務關係，由於我們於2012年推出若干專為若干打印機型號而設的兼容打印機耗材芯片型號，通過我們向客戶B進行銷售拜訪，有關芯片於2013年獲得良好市場反應，並在2014年前一直由我們獨家提供。

3. 客戶C為一家於2004年7月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其擁有少於100名員工。據董事所深知，客戶C的最終控股股東包括兩名獨立第三方人士，彼等具備多年兼容打印機耗材行業經驗豐富。

經灼識諮詢確認，客戶C的前身公司於1980年代在珠海成立，亦是中國最早期的打印機耗材公司之一。客戶C在生產打印機耗材方面擁有超過30年的專業經驗，曾生產超過10,000

業 務

種產品，包括硒鼓、影印機耗材、芯片、碳粉、打印色帶及打印設備等。作為在國際市場上超過2,900個專利及知名品牌的註冊擁有人，客戶C與中國超過3,000個分銷商訂立業務關係，其產品亦曾出售至超過150個國家及地區。客戶C獲認證為國家級重點高新技術企業、國家知識產權示範企業及國家機電產品再製造示範單位。客戶C亦是中國唯一參與制定及調整辦公室打印設備和耗材ISO標準的公司。

於2015年下半年前後，我們推出若干專為若干打印機型號而設且市場需求較高的兼容打印機耗材芯片型號後，通過與客戶C的相互銷售拜訪，我們與客戶C於2015年開展業務關係。

4. 客戶B於往績記錄期是客戶C的控股公司的聯營公司。客戶B及客戶C僅就按組別基準呈列相關財務資料而言於上表被歸類為一組，從而進一步增強對我們與主要客戶的業務關係的了解。

下文載列往績記錄期內我們向客戶B及客戶C進行銷售的進一步資料：

	我們提供的主要產品	截至12月31日止年度			2020年
		2017年	2018年	2019年	首十個月
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
客戶B	兼容打印機耗材芯片	16,370	7,468	1,798	1,288
客戶C	兼容打印機耗材芯片	14,509	6,290	1,471	175
小計		30,879	13,758	3,269	1,463
佔本集團總收入百分比		14.5%	5.6%	2.1%	1.1%

於2015年下半年前後，我們推出若干專為若干打印機型號而設且市場需求較高的兼容打印機耗材芯片型號後，向客戶B及客戶C的銷售於2017年達至頂峰。據董事所深知，客戶C於2017年成功研發相關芯片型號，此後客戶B及客戶C已轉向自關聯方採購或集團內購買，以滿足彼等對相關芯片型號的需求。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收客戶B及客戶C的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶B及客戶C的貿易應收款項特定虧損撥備。

5. 客戶D是於1998年4月在韓國註冊成立的公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其有大約10名僱員，而客戶D的最終控股股東為一名韓國人，彼為獨立第三方，於韓國打印機耗材行業擁有超過30年經驗。

儘管本集團於2016年首次與客戶D進行交易，惟我們與客戶D業務關係的歷史可追溯至2014年。當時我們的管理層於2013年透過中國的人脈獲引薦至客戶D的控股股東，並於2014年與其親自會面後，客戶D開始向美佳音科技購買產品，而美佳音科技乃一間在香港註冊成立的公司，由鄭先生全權控制，主要從事兼容打印機耗材芯片銷售。於2016年9月完成本集團架構的規範化後，美佳音科技的營運及業務職能由本集團接管，而客戶D與本集團之間已進行交易。有關進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—歷史及發展—概覽」一節。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收客戶D的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶D的貿易應收款項特定虧損撥備。

業 務

6. 客戶E為一家於2015年2月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其有約100名員工，而客戶E的最終控股股東為獨立第三方人士，於打印機耗材行業具有逾18年經驗。

經灼識諮詢確認，客戶E為一家於2015年成立的高科技公司，其約3,000平方米的工廠位於中山產業區，業務包括有關硒鼓及其部件的研發、生產、銷售及服務。客戶E的主要產品包括不同系列的環保硒鼓及其部件、碳粉等，覆蓋數個知名打印機品牌。客戶E出售產品至中國以及多個東南亞、歐洲和美洲國家及地區。客戶E是19個專利的註冊擁有人。

據董事所深知，由於我們的行業聲譽，珠海美佳音獲得客戶E的認可，而我們的業務關係於2015年在客戶E成立後因彼當時的生產需求而開始。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收客戶E的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶E的貿易應收款項特定虧損撥備。

7. 客戶F為於2017年7月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其有約400名員工，而截至2018年及2019年12月31日止年度，客戶F由以下各項最終擁有：(i)55%權益由為獨立第三方兼被動投資者的人士擁有；及(ii)45%權益由為獨立第三方兼業內有經驗的參與者的人士擁有，彼自客戶F成立以來擔任其總經理並負責管理其業務營運。於2018年12月，原持有55%權益的股東所持有客戶F的股權被另外一名獨立第三方兼被動投資者(彼亦從先前的被動投資者收購客戶G的55%權益)（「共同投資者」）收購。上述股權轉讓後，客戶F繼續由擁有45%權益的股東管理。

據董事所深知，客戶F的45%權益股東曾是我們一名舊客戶的股東兼總經理，而其過去與珠海美佳音的業務往來於2013年或之前開始，並大概自那時起認識本集團的管理層。在客戶F的管理層與本集團管理層之間原已存在業務關係的背景下，於客戶F成立後，我們於2017年與其建立業務關係。據董事所深知，其於成立不久後向本集團購買大量產品，主要由於(i)我們具價格競爭力及良好客戶服務；(ii)我們的客戶認可我們產品擁有良好的功能、質量及向上兼容性；及(iii)客戶F能夠於正式成立後迅速開展業務，業務快速增長，此乃由於(a)於客戶F正式成立前，45%權益股東及管理團隊為預先籌備新業務所作的共同努力；及(b)45%權益股東及管理團隊的行業知識及經驗，彼此多年來一直於打印機及影印耗材業務緊密合作，因此與行內不同參與者(包括客戶及供應商)建立良好人脈，以及管理不同業務工作流程(例如生產、銷售及營銷以及採購)的廣泛知識及豐富經驗。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收客戶F的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶F的貿易應收款項特定虧損撥備。

8. 客戶G是一家於2018年4月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，截至2020年4月30日，其擁有逾200名員工，而截至2018年12月31日止年度，客戶G由以下各項最終擁有：(i)55%權益由為獨立第三方兼被動投資者的人士擁有；及(ii)45%權益由為獨立第三方兼業內有經驗的參與者的人士擁有，彼自客戶G成立以來擔任其董事會主席，負責管理其業務營運。於2018年12月，原持有55%權益的股東所持有的客戶G股權由共同投資者所收購。上述股權轉讓後，客戶G繼續由45%權益的股東管理。

業 務

據董事所深知，客戶G的45%權益股東過往曾在本集團數名其他客戶任職(包括(其中包括)客戶B，彼於其中擔任總經理)，該等客戶與珠海美佳音的業務關係始於2013年或之後，大概自那時起認識本集團的管理層。在客戶G的管理層與本集團管理層之間原已存在業務關係的背景下，於客戶G成立後，我們於2018年與其建立業務關係。據董事所深知，其於成立不久後向本集團購買大量產品，主要由於(i)我們具價格競爭力及良好客戶服務；(ii)我們的客戶認可我們產品擁有良好的功能、質量及向上兼容性；及(iii)客戶G能夠於正式成立後迅速開展業務，業務快速增長，此乃由於(a)於客戶G正式成立前，45%權益股東及管理團隊為預先籌備新業務所作的共同努力；及(b)45%權益股東及管理團隊的行業知識及經驗，彼此多年來一直於打印機及影印耗材業務緊密合作，因此與行內不同參與者(包括客戶及供應商)建立的良好人脈，以及管理不同業務工作流程(例如生產、銷售及營銷以及採購)的廣泛知識及豐富經驗。

於2018年及2019年12月31日應收客戶G的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶G的貿易應收款項特定虧損撥備。

9. 自2018年12月起，客戶F和客戶G均歸共同投資者最終擁有55%的權益。客戶F和客戶G各自自由各自的45%權益股東管理，分別為彼等的總經理或董事會主席，彼等都是業內中經驗豐富的參與者，並擁有各自獨立的管理團隊支持。此外，客戶F和客戶G具有自設生產設施，而彼等的主要產品不同。因此，客戶F和客戶G被視為兩個單獨的客戶。客戶F及客戶G已於截至2019年12月31日止年度及2020年首十個月僅就按組別基準呈列相關財務資料而言於上表被歸類為一組，從而進一步增強對我們與主要客戶的業務關係的了解。

我們向客戶F和客戶G的銷售於2019年減少，主要由於(1)相關芯片型號的銷售單價下跌，此乃由於不利的市場發展；及(2)客戶F和客戶G向本集團採購的芯片數量減少，此乃由於(a)彼等各自的產品組合改變，導致彼等向其他供應商採購若干我們並無生產的芯片型號；及(b)彼等的客戶對彼等的打印機耗材產品需求減少。

10. 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，並為上市集團A的控股公司。根據客戶H於2019年12月31日的公開披露資料，上市集團A擁有超過18,000名僱員，總資產逾人民幣35,000百萬元，資產淨值逾人民幣9,500百萬元。誠如其公開披露資料所披露，客戶H由三名人士最終控制，彼等為獨立第三方，並據董事所深知，彼等於打印機耗材行業擁有超過20年經驗。該等人士包括客戶H的董事會主席、客戶H的監事會主席及另一名監事。

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(一間於香港註冊成立的公司，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。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。

業 務

11. 客戶I為於2013年5月在中國成立的有限責任公司，主要從事打印機耗材的研發、生產及銷售。根據客戶H的公開披露資料，其於2017年6月成為客戶H的直接非全資附屬公司，當時客戶H完成向兩名人士(為獨立第三方，而根據客戶H的公開披露資料，該等人士與客戶H或其十大股東概無關連)收購客戶I的51%股權，旨在鞏固上市集團A於全球兼容打印機耗材市場上的領導地位並加強其盈利能力。據董事所深知，於2020年4月30日，其擁有約1,000名員工。根據客戶H的公開披露資料，於2019年12月31日，客戶I擁有總資產逾人民幣300百萬元，資產淨值逾人民幣150百萬元。誠如客戶H的公開披露資料所披露，截至2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，客戶I仍為客戶H的直接非全資附屬公司，而客戶H由上文附註10所披露的三名人士最終控制。

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於2014年(即客戶I成為客戶H的附屬公司前)經我們的銷售拜訪後開始與珠海美佳音進行業務往來。

12. 客戶J為一家於2016年6月在中國成立的有限責任公司，主要從事打印機耗材及配件、影印機配件以及其他產品的研發、生產及銷售。而根據客戶H的公開披露資料，其於2017年6月成為客戶H的間接非全資附屬公司，當時客戶H完成向三名人士(為獨立第三方，而根據客戶H的公開披露資料，該等人士與客戶H或其十大股東概無關連)收購客戶J控股公司的51%股權，旨在鞏固上市集團A於全球兼容打印機耗材市場上的領導地位並加強其盈利能力。據董事所深知，於2020年4月30日，其有超過800名員工。根據客戶H的公開資料披露，截至2018年及2019年12月31日止年度，客戶J仍然是客戶H的間接非全資附屬公司，即由上文附註10所披露的三名人士最終控制。於2020年10月，客戶H收購客戶J控股公司剩餘的49%股權已告完成，自此客戶J成為客戶H的間接全資附屬公司。

鑑於我們在開發若干兼容打印機耗材芯片型號的優勢，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，並可符合客戶J需求，客戶J於2016年(即客戶J成為客戶H的附屬公司前)經我們的銷售拜訪後開始與珠海美佳音進行業務往來。

13. 如上文附註11及12所披露，客戶I及客戶J於相關時間各自均為客戶H的附屬公司，分別由客戶H直接持有客戶I的51%股權及(於2018年及2019年)間接持有客戶J的51%股權或(於2020年首十個月)間接持有客戶J的100%股權。客戶I和客戶J控股公司各自剩餘的49%股權在相關時間由不同的股東持有。

下文載列在往績記錄期內我們向客戶H、客戶I、客戶J及上市集團A的其他成員公司進行銷售的進一步資料：

	我們提供 的主要產品	截至12月31日止年度			2020年 首十個月 人民幣千元
		2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	2019年 人民幣千元	
客戶H	芯片	35	8	25,926	10,744
客戶I	芯片	854	1,651	18,526	11,244
客戶J	芯片	2,768	3,484	14,345	14,316
供應商A	集成電路及其 他打印機耗材 組件	1,421	12,360	241	4,842
上市集團A的 其他成員公司	芯片	50	-	1,339	4,589
小計		5,128	17,503	60,377	45,735
佔本集團總收入百分比		2.4%	7.1%	38.3%	34.1%

業 務

有關我們與上市集團A成員公司的買賣以及與客戶H控股股東進行交易的更多資料，請參閱本節「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」各段。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收上市集團A的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於2020年10月31日，由於一筆應收一名上市集團A的成員公司的貿易應收款項已逾期，已就上市集團A的貿易應收款項確認撥備約人民幣0.3百萬元。於最後實際可行日期，有關逾期貿易應收款項已悉數結付。

14. 於整個往績記錄期，上市集團A的成員公司被分類為本集團的不同客戶，據董事所深知，該等公司由不同獨立團隊各自管理，擁有自設生產設施並實際上彼此獨立經營，而本集團一直將彼等視為獨立客戶，按不同銷售條款(包括但不限於不同銷售單價及結算條款)進行交易。截至2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，上市集團A的成員公司僅就按組別基準呈列相關財務資料而言於上表被歸類為一組，從而進一步增強對我們與主要客戶的業務關係的了解。
15. 供應商B(上市集團B的控股公司)為一間於2000年7月於中國成立的股份有限公司，其股份於深圳證券交易所上市。根據其公開披露資料，於2019年12月31日，上市集團B擁有逾2,000名僱員、總資產逾人民幣4,000百萬元及資產淨值逾人民幣3,500百萬元。誠如公開資料所披露，上市集團B由兩名兄弟最終控制，彼等為獨立第三方，於打印機耗材行業擁有多多年經驗，包括供應商B的董事會主席及另一名董事(彼亦擔任總經理)。

上市集團B為中國第二大兼容打印機耗材製造商和第三大兼容打印機耗材芯片供應商，按2019年的外部銷售金額計算，其市場份額分別超過10%和約9.2%。

我們的管理層於2012年在珠海舉行的行業展覽中認識上市集團B一間現有成員公司的管理層，該公司於中國成立為有限責任公司，主要從事生產回收的硒鼓。於2012年，該公司開始向我們採購數個為若干打印機型號而設的兼容打印機耗材芯片型號，而珠海美佳音為市場首家提供該等芯片型號的參與者。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收上市集團B的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於往績記錄期內，應收上市集團B一間成員公司人民幣96,000元貿易應收款項結餘已攤銷作壞賬開支。除以上所述外，於整個往績記錄期，概無確認有關上市集團B成員公司的貿易應收款項特定虧損撥備。

16. 客戶K為一家於2017年6月在中國成立的有限責任公司。據董事所深知，其於2021年1月擁有約50名員工，客戶K的最終控股股東為一名獨立第三方人士，彼在打印機耗材行業擁有約15年經驗。

經灼識諮詢確認，客戶K為位於中國的打印耗材製造商，其主要產品包括兼容墨盒及兼容硒鼓。

據董事所深知，創立客戶K前，客戶K的唯一股東已於本集團的另一名客戶(為兼容影印機耗材製造商)任職，負責產品測試及檢查。此後，彼結識本集團管理層。在客戶K與本集團管理層之間早已建立業務關係的背景下，我們於客戶K成立後於2017年與其建立業務關係。

於2017年、2018年及2019年12月31日應收客戶K的貿易應收款項已於2020年12月31日全數收回。於整個往績記錄期，概無確認有關客戶K貿易應收款項的特定虧損撥備。

業 務

於最後實際可行日期，據董事和余先生所深知，本公司的主要股東余先生（間接持有我們已發行股份的26.00%）通過三名少數股東，持有客戶H控股股東的少數及非控股權益。客戶H控股股東在客戶H於2014年8月通過反向收購的方式自供應商A獲得了客戶H控股股東的96.67%股權時，成為客戶H控股股東。有關余先生於客戶H控股股東的股權的進一步詳情，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。

本集團數名高級管理層成員，包括王華先生、呂亮女士及向瑤先生，在加入本集團之前的不同時段曾在客戶H或供應商A中擔任非高級管理職位。

除上文所披露者外，據董事所深知，(i)於最後實際可行日期，概無擁有本公司已發行股本5%以上的董事或其聯繫人或股東於往績記錄期本集團任何五大客戶中擁有任何權益；及(ii)截至最後實際可行日期，我們於往績記錄期的五大客戶彼此之間與本集團、股東、董事或高級管理層或其各自的聯繫人之間沒有過去或現在的關係。

與客戶訂立的協議的主要條款及條件

於往績記錄期內，我們並無與客戶訂立長期或框架協議。我們一般就各筆採購訂單與客戶訂立書面協議。與客戶訂立的協議的主要條款及條件載列如下：

- | | | |
|------|---|---|
| 產品詳情 | : | 我們將向客戶提供的產品詳情，包括一般說明、產品數量及產品單價。 |
| 質量要求 | : | 我們的產品將根據(i)我們與客戶之間協定的標準；或(ii)國內及行業標準進行生產。 |
| 包裝要求 | : | 我們的產品將根據客戶的要求或中國國內標準進行包裝。 |
| 環境要求 | : | 我們的產品須遵守中國的環境法律及法規。 |
| 交付 | : | 我們須於與客戶協定的時間將產品送達指定地址。 |
| 信貸期 | : | 我們一般向客戶授出30至120天的信貸期。 |

業 務

客戶集中

截至2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，按個別基準計算，我們的最大客戶(即客戶H(2019年)及客戶J(2020年首十個月))的應佔收入分別佔總收入約16.4%及10.7%。客戶H於深圳證券交易所上市，並為上市集團A的控股公司。上市集團A(其中包括客戶J)整體而言是中國領先的一體化兼容打印機耗材供應商；於2019年，上市集團A是中國最大的兼容打印機耗材製造商和最大的兼容打印機耗材芯片供應商，市場份額分別為超過40.0%及約41.5%。於整個往績記錄期內，我們把上市集團A旗下的每名客戶分類為不同客戶，原因是據董事所深知，該等公司由不同團隊各自管理，擁有自設生產設施並實際上彼此獨立經營。值得注意的是，客戶I和客戶J(本公司的兩大客戶)均為客戶H於2017年直接或間接收購51%股權的公司，且截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，彼等各自的管理團隊(由銷售股東組成)分別承諾為客戶H提供利潤保證，因而有各自的業績目標需要完成。上市集團A的各成員公司均有自己的業務重點並採用不同的銷售渠道，例如其中一些採用分銷模式，其產品通過分銷商出售，而另一些則通過電子商務門戶網站銷售。上市集團A沒有集中採購的慣例，允許其各成員公司分別從其供應商採購原材料。因此，本集團一直將彼等視為獨立客戶，按不同銷售條款(包括但不限於不同銷售單價及結算條款)進行交易。具體而言，我們產品的售價乃個別由客戶與我們協定，此乃取決於客戶與我們個別獨立公平磋商的結果，並計及例如各名客戶的業務營運特定範疇、狀況及客戶等因素，我們於同一或相若時間向不同客戶出售的相同型號芯片的銷售單價或會不同。

然而，為進一步增強對我們與上市集團A之間業務關係的了解，上市集團A旗下的客戶就呈列銷售相關的財務資料而言被歸類為一組。按組別基準計算，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的銷售分別佔總銷售額約38.3%及34.1%，並產生55.4%及40.0%的毛利，而該等銷售主要源自客戶H、客戶I及客戶J。我們向上市集團A提供的主要產品為桌面噴墨打印機的兼容打印機耗材芯片。我們於2019年第四季度(即為2019年內為評估2019年至2020年首十個月我們對上市集團A的銷售發展趨勢最相關的時段，以下進一步說明)及2020年首十個月期間向上市集團A出售的芯片數目約為4.1百萬件及5.0百萬件，分別佔我們芯片的總銷量53.4%及29.2%。

業 務

我們的最大客戶應佔收入及毛利百分比高的相關商業理由

於2019年以及2020年首十個月，上市集團A應佔收入及毛利百分比相對較高，乃由於以下商業理由所造成：

(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

如本[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」一節所詳述，商家之間不時進行各種買賣交易，包括但不限於一體化兼容打印機耗材供應商從其他市場參與者(包括獨立兼容打印機耗材芯片供應商)購買兼容打印機耗材芯片，在業內屬普遍情況。因此，上市集團A(作為一體化兼容打印機耗材供應商)向本集團(作為獨立兼容打印機耗材芯片供應商)購買芯片符合行業慣例，並構成兼容打印機耗材芯片行業日常及一般的商業活動。

(ii) 上市集團A在行內的領先地位及其對芯片的龐大需求

誠如灼識諮詢所確認，上市集團A為2019年全球最大兼容墨盒製造商，市場份額為約50%。如下文詳述，在2019年及2020年首十個月對上市集團A作出的重大銷售主要歸因於本集團2019年推出用於桌面噴墨打印機的兼容打印機耗材芯片型號。鑑於上市集團A的市場地位，因此對墨盒芯片的需求龐大，所以我們推出兼容墨盒芯片型號後，對上市集團A的銷售大幅增加。

(iii) 我們於2019年推出兼容墨盒芯片型號，其後銷售因客戶高度認可而迅速上升

我們在2019年(主要為第二或第三季度)成功推出若干型號兼容墨盒芯片(即墨盒芯片型號)。上市集團A在有關產品推出後不久於2019年(尤其是2019年第四季度)以相對較高的毛利率向我們大量購買此類產品，而由於(a)如上所述，上市集團A(作為領先兼容墨盒製造商)對墨盒芯片需求龐大；(b)根據灼識諮詢的資料，我們推出的對應兼容墨盒型號在市場上受歡迎程度及需求高，連同相關類型墨盒芯片型號合計分別佔2019年及2020年兼容墨盒芯片總銷量約4.5%及5.5%；(c)我們新推出的墨盒芯片型號擁有良好的質量、功能和向上兼容性(誠如以下「(iv) 我們芯片型號的特色及競爭優勢」分段所述)，明顯有別於市場上的相若產品；(d)我們的墨盒芯片型號作為具有極佳向上兼容性的新產品，能夠為上市集團A在使

業 務

用當時市場上供應的相似芯片型號時遇到的兼容性問題(由相應原品牌打印機型號的升級觸發)提供更好的解決方案，因此上市集團A急於大批購買此類新產品，以便可以盡快擁有足夠數量的新產品庫存，從而應付龐大需求；(e)我們就該等芯片型號所提供的價格具競爭力；和(f)誠如灼識諮詢所確認，由於涉及較複雜的技術及所需的開發週期較長，只有極少數競爭對手成功推出同類芯片型號。因此，於2019年我們向上市集團A銷售的芯片大幅增長。於2019年，向上市集團A銷售的該等產品總額為約人民幣58.0百萬元，分別佔我們於年內向上市集團A總銷售的96.1%。

在2020年首十個月，我們向上市集團A墨盒芯片型號的銷售額仍然強勁。於2020年首十個月，我們向上市集團A銷售的產品總額約為人民幣40.7百萬元，佔期內我們對上市集團A的銷售總額的89.1%。就每月銷售額而言，我們在2020年首十個月對上市集團A的墨盒芯片型號銷售額不如2019年第四季度重大，這是因為(1)上市集團A在2019年第四季度大量採購墨盒芯片型號，已經建立了一定數量的庫存；(2)由於中國的農曆新年假期以及2020年第一季度2019冠狀病毒病於中國的爆發，上市集團A的業務營運暫時中止；(3)鑑於其他國家爆發2019冠狀病毒病，海外市場的產品需求存有不確定性，並且預期各年第三季度對其產品的需求更低，上市集團A於2020年第二季度減少購買墨盒芯片型號；(4)由於上述各段中的原因(特別是因素(d))，我們在2019年第四季度向上市集團A銷售的墨盒芯片型號尤其重大；及(5)上市集團A在2020年9月及2020年10月大幅減少採購若干墨盒芯片型號，因為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，而本集團一直在開發此類墨盒芯片型號的新版本以應對此類升級。在2020年10月完成此類芯片型號的新版本開發之後，上市集團A繼續向我們購買墨盒芯片型號。

如上所述，本集團於2019年及2020年首十個月向上市集團A的銷售大幅增長，與當時的市場狀況及實際商業情況一致。

(iv) 我們芯片型號的特色及競爭優勢

據董事所深知，於2019年第四季度及2020年首十個月，供應商A(即上市集團A的芯片製造部門)一直向上市集團A提供與我們出售的兼容墨盒芯片型號相若的芯片。據董事所深知，儘管彼等的同系集團公司(即供應商A)能供應相若的產品，惟上市集團A的成員公司仍購買我們的墨盒芯片型號，原因為我們的售價

業 務

具競爭力，經常低於彼等同系集團公司所供應的相若產品售價，而我們的芯片型號擁有良好的質量、功能及向上兼容性，從而使彼等能夠改善由彼等生產及提供的兼容墨盒的性能。

具體而言，董事相信，我們的墨盒芯片型號具有卓越的質量及功能，因為我們於大量生產過程中使用了自主開發的測試設備，並使用了嚴格的查核和驗證程序(其標準高於相關原品牌打印機所採用的程序)進行測試。此舉是為了確保我們的芯片能按照設計的標準，與打印機完美配合，並發揮令人滿意的預期功能(即與原品牌打印機耗材芯片相當的功能)。於往績記錄期間，客戶因質量問題而作出投訴及要求退貨的比率極低。利用台灣分公司研發團隊豐富的行業經驗和高超的技術水平，我們的芯片具備較進階的向上兼容性。誠如本節「研發 — 我們芯片型號的特色」各段所詳述，我們能夠將較進階的向上兼容性建入墨盒芯片型號，原因是於新產品開發過程中，我們在全面分析階段已尋求辨認出對應原品牌打印機型號韌體中的潛在程序，並設計及開發兼容查核和驗證程序，有關程序包含在墨盒芯片型號所載的韌體中。本集團設計及開發韌體查核和驗證程序，藉以確保該等程序在最大程度上與潛在程序一致，並能應用於日後升級或修正或生產的打印機。因此，倘有關打印機使用潛在程序，墨盒芯片型號將有較大機會與該等打印機保持兼容，並切合所需。

據董事所深知，在我們推出墨盒芯片型號之前，已多次發現另一名芯片製造商提供的某些類似芯片型號於相關原品牌打印機公司對相應的打印機型號進行升級後有兼容性問題，導致該名芯片製造商每次須召回產品及更換；由於此類兼容性問題，採購及使用該名芯片製造商芯片型號的兼容打印機耗材製造商需要從其客戶(即兼容打印機耗材分銷商或零售商)召回未使用的兼容打印機耗材，導致進一步的生產及後勤工作以及彼等及其客戶的額外成本。在我們推出墨盒芯片型號之後，相關的原品牌打印機公司一直在繼續升級此類打印機型號，而我們的墨盒芯片型號可以更佳地適應升級，增加可與此類升級打印機型號保持兼容的機會。另一方面，據我們董事所深知，這種升級導致市場上之前另一名芯片

業 務

製造商出現類似芯片型號兼容性問題以及召回並更換產品。憑藉出色的向上兼容性，我們的墨盒芯片型號已證明能夠應對兼容性問題，從而有效減少產品召回及更換的機會，並避免客戶（即兼容打印機耗材製造商）的相關進一步工作及額外成本。這清楚地證明我們的墨盒芯片型號具有先進的向上兼容性；我們的墨盒芯片型號已就穩定性獲得認可，可以有效減少產品召回及更換的機會，並避免相關進一步工作及額外成本。

此外，上市集團A的成員公司乃各自管理，實際上該等公司獨立運營，而該等公司獲准各自向外部供應商採購原材料。據董事所深知，就風險管理而言，上市集團A維持其上游芯片供應的多樣性，以降低（其中包括）任何單一供應商的任何營運中斷所產生的供應鏈中斷或原品牌打印機公司進行的打印機系統升級後任何特定供應商採購的任何芯片型號不兼容，從而或會對上市集團A的兼容打印機耗材製造業務造成重大不利影響。因此，據董事所深知，上市集團A的成員公司採用避免風險的方法，最低限度向本集團及其他外部供應商藉外部採購滿足該等公司部分對芯片的需求。

(v) 我們就製造及銷售兼容墨盒芯片的業務發展策略

誠如本節「產品—兼容硒鼓芯片為我們自成立以來的主要業務焦點」各段所詳述，本集團一直以來專注於兼容硒鼓芯片的開發及銷售，亦已穩固確立本集團作為領先市場參與者之一的地位。由於可以預測到原品牌打印機公司於2019年推出的新打印機型號仍會維持有限數目，而缺乏新原品牌打印機型號或會對整體兼容打印機耗材芯片行業造成不利影響，我們的董事於2018年決定本集團應將更多投放於桌面激光打印機適用的打印機耗材芯片的產品開發資源轉移投放至桌面噴墨打印機適用的打印機耗材芯片，從而積極探索市場上的其他機會。隨著實行2018年所制定的產品開發策略，我們於2019年推出的墨盒芯片型號有助本集團應對2019年兼容硒鼓芯片平均市場售價的預期大幅下跌。

考慮到對應的兼容墨盒型號在市場的受歡迎程度與需求，以及只有極少數競爭對手已成功推出相若芯片型號的競爭格局（進一步詳情載列於上文「(iii) 我們於2019年推出兼容墨盒芯片型號，其後銷售因客戶高度認可而銷售迅速上升」分段），我們在制定特定產品開發計劃時將墨盒芯片型號定為我們新產品開發的目標。董事亦看到我們具高質量、功能及向上兼容性的墨盒芯片型號的潛力（誠如上文「(iv) 我們芯片型號的特色及競爭優勢」分段所述），明顯有別於市場上現有

業 務

類似產品。具體而言，董事基於我們先進的研發方法，相信此做法可行，據此，我們不僅會分析原品牌打印機耗材的芯片，亦會分析原品牌打印機；與此同時，從技術角度來看，由於將開發的墨盒芯片型號與我們當時為相同品牌的激光打印機開發的現有芯片型號存在相同之處，因此我們能夠利用開發兼容硒鼓芯片的豐富經驗，克服可能牽涉的技術阻礙。由於該等芯片型號的市場尚未飽和以及市場需求一直旺盛，董事預期在推出該等芯片型號後有合理機會可從我們的客戶獲取大量訂單。

董事視墨盒芯片型號的龐大市場需求為我們在兼容墨盒芯片市場擴展的關鍵。為了謹慎起見，我們特別選擇了我們認為將受到主要市場參與者歡迎的兼容墨盒芯片型號。因此，可以預測到我們墨盒芯片型號的大部分需求或會源自上市集團A（作為主要兼容打印機耗材製造商）的兼容打印機耗材製造部門，其一直向上市集團A的芯片製造部門採購類似產品。就上述「(iv)我們芯片型號的特色及競爭優勢」分段所述的原因而言，董事預期上市集團A已準備好向我們進行墨盒芯片型號的大量外部採購，而事實上其於2019年第四季度及2020年首十個月亦曾如是。

同時，根據本集團目前的策略，儘管我們並無拒絕任何其他獨立客戶購買墨盒芯片型號的訂單，惟我們並無將銷售及營銷力度專注於向其他獨立客戶推廣墨盒芯片型號。這是由於經灼識諮詢確認，上市集團A按2019年銷量計算的市場份額約為63.1%，在兼容墨盒芯片製造商之間享有主導地位，董事亦認為，盡量減少與上市集團A直接競爭對我們於擴展階段在兼容墨盒芯片市場上發展乃屬明智之舉。因此，我們將所生產的兼容墨盒芯片售予上市集團A以滿足其龐大需求。董事相信，有關安排有助確保我們有更多時間將兼容墨盒芯片業務發展為更多樣化產品組合及更具規模的業務，提升市場聲譽。

展望未來，考慮到目標客戶集團及當時市場對相若產品的競爭，本集團將會尋求為各款新兼容墨盒芯片產品採取特定的銷售及營銷政策，從而將我們可能於市場上面臨的惡性競爭的風險減至最低。我們的策略為繼續開發並提供具高質量、功能及向上兼容性的兼容墨盒芯片。儘管董事預期，將於不久將來開發

業 務

的兼容墨盒芯片型號亦將有合理機會可獲得上市集團A及中國其他主要兼容打印機耗材製造商的認可，惟任何兼容打印機耗材製造商是否向本集團購買任何指定型號的新產品仍須視乎市場狀況及(尤其是)有關客戶的商業決定。倘上市集團A對新產品的反應良好，本集團願意繼續向上市集團A供應有關新產品，從而按公平交易滿足其龐大需求，原因是我們在兼容墨盒芯片市場尚未取得具備十分成熟的業務營運或全面的產品組合的重大市場參與者地位之際，避免與兼容墨盒芯片市場的任何主要參與者有任何形式的惡性競爭畢竟對我們十分有利。這純粹由市場驅動，倘上市集團A(作為下游市場的主要參與者)的需求旺盛，董事不認為有任何必要理由放棄相關銷售的裨益。

儘管採納上述策略可能會導致於2019年第四季度及2020年首十個月，墨盒芯片型號的銷售集中於上市集團A，但董事預期這並非長期的影響，亦不會產生任何重大依賴問題。此乃由於本集團不擬持續採用有關政策，且本集團一直尋求建立我們在兼容墨盒芯片領域的市場能力及競爭實力，詳見下文「於2019年和2020年首十個月，按組別基準計算客戶集中的背景下我們未來的業務發展」分段，屆時我們將為競爭策略的改變做更妥善的準備。隨著本集團有更多元化且不斷擴大的產品組合(包括大量其他芯片型號，例如售予上市集團A但銷售額不大的兼容硒鼓芯片，以及將予推出的新型號兼容墨盒芯片)、於兼容墨盒芯片市場聲譽更加卓著、競爭地位提升，預期長遠而言本集團將更加做好準備與上市集團A及其他主要參與者進行競爭，並於設定兼容墨盒芯片業務的產品及銷售策略時享有更大自由度，如同我們目前於兼容硒鼓芯片業務的情況一樣。因此，預期本集團將逐漸不需要把新開發的兼容墨盒芯片優先銷售予任何主要客戶。誠如上述，新產品的銷售亦會取決於市場需求，於產品推出初期，較大的訂單不太可能仍會主要來自內部需求較為龐大的主要客戶。一般來說，本集團不會拒絕任何特定客戶的任何訂單。同時，我們將更主動尋求於推出新產品初期透過銷售及營銷力度接觸更廣泛的客戶群。

業 務

於2019年及2020年首十個月，按組別基準計算客戶集中的背景下我們未來的業務發展

儘管於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僅屬過渡性質，並不表示存在任何依賴問題。在2017年及2018年，我們沒有錄得上市集團A或任何其他客戶有如此重大的總銷售額佔比，而我們的業務增長沒有受到任何方面的影響。於2019年和2020年首十個月，上市集團A應佔的收入及毛利百分比相對較高，在很大程度上與我們推出墨盒芯片型號的時機、當時的市場狀況(包括特別是對應打印機型號的受歡迎程度)，以及上市集團A的特定情況有關，使客戶即時認可我們新墨盒芯片型號的。

此外，上市集團A向我們採購產品的銷售單價相對較高，導致上市集團A在2019年及2020年首十個月應佔的收入百分比較高。雖然我們向上市集團A的銷售在2019年及2020年首十個月分別佔我們的總銷售約38.3%及34.1%，但按出售芯片數量計算，向上市集團A出售的芯片銷量在相應年度及期間只分別佔我們芯片的總銷量25.2%及29.2%，並沒任何明顯的集中問題。截至2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們向上市集團A的總銷售分別為約96.1%及89.1%，乃源自上市集團A向我們採購平均銷售單價較高的墨盒芯片型號(即於相應年度及期間分別為人民幣14.4元及約人民幣10.8元)，而其他獨立客戶在相應年度及期間採購的產品範圍較廣，導致總平均銷售單價相對較低(即於相應年度及期間分別為約人民幣8.8元及人民幣7.2元)。從2019年至2020年首十個月，我們的墨盒芯片型號的平均單位售價下降約25.0%，此乃由於類似芯片的市價隨著產品生命週期出現下降以及市場競爭溫和所致。於2020年首十個月期間，銷售價格較低的芯片型號銷量增加，此亦導致墨盒芯片型號的平均銷售單價下降。儘管我們的墨盒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，並一般在切實可行情況下將墨盒芯片型號定價稍微低於前者，以確保市場競爭力以及產品的銷量。由於各芯片型號的市場動態及競爭格局(其中包括競爭對手採取的定價策略)有所不同，因此不同芯片型號的降價幅度亦不盡相同。據董事所深知，根據向客戶收集有關其他供應商提供類似產品價格的資料，我們墨盒芯片型號的平均銷售價格從2019年到2020年首十個月的下降趨勢整體上與行業價格趨勢一致。

業 務

據我們董事所深知並經灼識諮詢確認，在我們推出墨盒芯片型號前，具有類似芯片型號的主要市場參與者主要是上市集團A及／或上市集團B。自我們推出墨盒芯片型號直至最後實際可行日期，由於提供與我們墨盒芯片型號相似的產品的主要競爭者一直是上市集團A及／或上市集團B，故董事認為在可見將來，我們墨盒芯片型號的市場競爭將與往績記錄期的情況相似，並概無跡象顯示會對我們的墨盒芯片型號的售價及銷量產生其他重大不利影響。於2019年第二季度、2019年第三季度、2019年第四季度、2020年第一季度及2020年第二季度，我們墨盒芯片型號的銷量分別約為39,000件、153,000件、4.1百萬件、2.2百萬件及1.3百萬件。2019年第四季度的銷量相對高於2020年第一季度，原因是節日期間以致客戶需要儲備庫存，而2020年第二季度的銷量相對較低亦與季節性波動一致，原因是我們一般於最後一個季度均錄得較高的銷售收入。有關我們可能面臨的與市場競爭有關的風險詳情，請參閱本[編纂]「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—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」及「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—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」各節。

儘管有上述情況，推出這些墨盒芯片型號所帶來的影響，包括上市集團A於2019年及2020年首十個月應佔的收入及毛利百分比較高，可能只是暫時性的。客戶(包括上市集團A)的產品組合及／或偏好，或消費者對相應打印機型號偏好的任何改變均能嚴重影響對這些產品的需求，繼而影響我們源自這些產品的銷售。此外，我們在市場上的競爭對手所推出的替代產品或會導致任何特定產品型號的售價下降，亦因而可能會影響到我們向上市集團A及／或其他獨立客戶銷售的重要性。

董事相信，上市集團A應佔的收入及毛利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) 上市集團A應佔的銷售及毛利比例於相關期間內(即2019年第四季度至2020年首十個月)實際減少

本集團大部分墨盒芯片型號在2019年第二或第三季推出。由於我們在推出該等芯片型號後很快便能獲得客戶的認可，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%。雖然向上市集團A銷售應佔的整體收入及毛利比例在2019年第四季度約佔73.1%及85.5%，但該比例在

業 務

2020年首十個月分別顯著下跌至34.1%及40.0%。按售出的芯片數量計算，我們向上市集團A的芯片數量佔芯片總銷量的百分比由2019年第四季度的約53.4%下跌至2020年首十個月的29.2%。即使按組別基準計算，上市集團A應佔的銷售比例(按收入金額、毛利額及芯片銷量計算)在相關期間內仍有明顯的減少。董事相信該減少乃由於我們持續努力開發及推出新型號芯片，帶動了2020年首十個月向其他客戶銷售的其他芯片型號。這表明推出特定芯片型號對我們整體銷售的影響不一定持久。以上所述亦能證明我們業務上並沒有面臨任何重大依賴問題或客戶集中的風險。

我們將繼續密切關注可靠性問題，並通過採納下文「(v)我們持續努力，積極開發及推出新型號芯片」及「(vi)我們擬收購位於中國的下游兼容打印機耗材製造商，從而擴大客戶基礎」分段所說明的擴展計劃而尋求避免對任何主要客戶的不當實際依賴。特別是，我們相信，如同2020年首十個月，不斷推出新產品，其中包括新兼容硒鼓芯片型號，將有效降低向上市集團A的銷售的應佔收入及毛利比例。

(ii) 上市集團A的成員公司實際上為本集團的獨立客戶

誠如本節「客戶 — 主要客戶」各段及上文所述，將上市集團A的成員公司歸類為一組並將我們對其的銷售合併計算只為進一步增強對我們與主要客戶業務關係的了解。彼等由不同的團隊管理，各有自設的生產設施並且實際上各自獨立營運。總括而言，我們一直將上市集團A的各成員公司視為獨立客戶，按不同銷售條款進行交易。以獨立計算，客戶H及客戶J為我們於2019年及2020年首十個月內最大的客戶，只分別佔我們於相應年度或期間的總收入約16.4%及10.7%，以及佔毛利的24.4%及13.7%。

考慮到上市集團A各成員公司的獨立性質，董事相信合併我們與上市集團A的交易規模並不會導致相關的風險。我們沒有因視上市集團A的各成員公司為獨立客戶並進行銷售而面臨重大的客戶集中風險。

(iii) 我們相關芯片型號的客戶基礎逐漸擴展

謹請留意，當我們推出一個新芯片型號時，從商業角度而言，我們普遍會先向一群有限的客戶出售我們的新產品，特別是有較高市場地位及因有意擴大產品範圍而對芯片有更廣泛需求的客戶。隨著相應的原始品牌打印機和兼容打印

業 務

機耗材型號在市場上越來越受歡迎，以及我們的銷售和市場營銷工作使新芯片型號受到越來越廣泛的認可，其他客戶可能會開始或增加對相關芯片型號的採購，以致我們與該等芯片型號有關的客戶基礎可逐漸擴展。

鑑於上述的客戶基礎發展趨勢，以及誠如上文闡述，上市集團A成員公司於2019年及2020年首十個月應佔的銷售比例相對較高實屬巧合，有理由相信上市集團A應佔的銷售比例下跌趨勢將會繼續，該比例將來會恢復正常。

(iv) 致力開發及提供可靠和良好質量及功能的芯片

我們留意到來自上市集團A的成員公司及本集團的其他客戶對我們芯片的龐大需求普遍源自彼等認可我們產品擁有良好的質量、功能和向上兼容性。我們一直堅持致力開發及提供可靠和良好質量及功能的芯片，董事相信這是引領我們業務成功的關鍵。展望未來，我們將繼續在這方面堅定不移的努力，以便鞏固我們作為市場上首選供應商之一的競爭優勢和地位，從而維持對我們現有芯片型號的需求並在最大程度上刺激我們不時(如下文詳述)因切合市場發展而推出的新型號的銷售。

(v) 我們持續努力，積極開發及推出新型號芯片

意識到(a)推出新產品有助加強我們的競爭力和帶來額外收入，而能夠先於競爭對手推出新產品的市場參與者一般仍能夠佔領額外市場份額，儘管競爭激烈且市場受特定參與者主導亦然；及(b)供應商A(為上市集團A的製造部門)及/或其他市場參與者可能會提升其研發能力，開發出與墨盒芯片型號在成本和質量上相若的產品，從而導致上市集團A未來對我們產品的需求可能會下降的風險，我們力求務實進取，開發及推出新型號芯片。為此，我們已為未來幾年制定了具體而全面的產品開發計劃。有關本公司現有內部產品開發計劃的進一步詳情，請參閱本節「業務策略—加強產品開發能力及產品多樣化」各段。

隨著產品種類的進一步增加，產品型號號碼及類別的多樣化，我們將更有能力擴大我們的客戶基礎和收入來源，從而保持甚至提高我們的整體收入和利潤率水平，儘管由於我們與客戶的業務關係出現變化、市場競爭加劇或其他原因，我們的任何特定芯片型號的需求出現波動。

業 務

(vi) 我們擬收購位於中國的下游兼容打印機耗材製造商，從而擴大客戶基礎

誠如本節「業務策略 — 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」各段所列載，我們將尋求透過向前縱向擴展擴大兼容打印機耗材行業的版圖，因此擬將於未來收購若干位於中國的下游兼容打印機耗材製造商的股權。待收購完成後，除將芯片對外銷售予客戶外，我們還將向自己的製造公司提供部分芯片，以作生產兼容打印機耗材之用。我們的向前縱向擴展將是我們擴大客戶基礎的另一方式，並且由此產生的內部需求將有效降低現有客戶之銷售額佔總銷售額的整體比例，並減少任何潛在對外銷售集中或依賴任何特定客戶的相關風險。

誠如上述，於2019年和2020年首十個月，我們向上市集團A的銷售大幅增加乃由於多個市場因素和商業理由，其中最主要的原因包括我們的產品推出時間、我們的產品質量佳、上市集團A因其主導市場地位的重大需求以及我們就發展兼容墨盒芯片業務所採取的策略。此外，自2019年第四季度至2020年首十個月，上市集團A應佔的整體銷售比例實際上有所下降，因此在評估我們的業務表現時不宜著重該比例，因為上市集團A的各成員公司均可以被歸類為不同客戶。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應佔的高收入及毛利百分比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。

有關我們與上市集團A的交易而我們可能面臨的風險詳情，請參閱本[編纂]「風險因素 — 有關我們的業務及行業的風險 — 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」一節。為了最大限度地降低我們與上市集團A及其他現有客戶的業務關係發生任何重大不利變化的可能性，我們亦致力於保持我們產品的質量及功能。自推出墨盒芯片型號以來，上市集團A持續採購墨盒芯片型號，而需求一直持續。我們所採納的策略證明是成功的，而且鑑於我們的墨盒芯片型號在質量、功能及向上兼容性方面優於市場相若產品、上市集團A就自家生產而言對有關芯片型號的需求重大，而且我們與作為我們客戶的上市集團A已建立業務關係，其於兼容墨盒芯片市場並無與我們惡性競爭，我們的董事並不預期上市集團A於短期內將大幅減少或停止向我們購買有關產品。此外，我們擁有極多元化的客戶基礎，於往績記錄期內，我們的產品已售予超過900名客戶，包括上市集團A

業 務

以外的多家打印機耗材製造商。這為我們逐步擴大墨盒芯片型號的客戶基礎奠下基礎。同時，我們積極開發及推出新型號芯片，包括(其中包括)兼容硒鼓芯片(我們的核心產品)，以繼續擴大我們的產品範圍及客戶基礎(這也是導致2019年第四季度至2020年首十個月上市集團A應佔的銷售比例下降的其中一個原因)。擬收購下游兼容打印機耗材製造商一事將使我們芯片的內部需求進一步增加，並降低現有客戶(均為外部客戶)所佔整體收入及毛利的百分比。董事相信，上述所有方法均能有效降低我們與任何特定客戶交易的風險，並提升我們的整體市場地位，以便更好激勵上市集團A及我們其他現有客戶維持彼等與我們的業務關係，而無論如何，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。

關於我們的兼容墨盒芯片業務的發展，本集團一直積極尋求提升與其他市場參與者(包括上市集團A)比較的競爭地位。董事認為，[編纂]和擴展計劃(誠如本節中「業務策略」各段所披露)乃實現此目標的有效方法。其中包括：

- (i) 我們正在按照截至2023年12月31日止三個年度的現有內部產品開發計劃加強產品開發能力，該計劃涵蓋不少於700款型號的墨盒芯片。16款新型號的桌面噴墨打印機芯片已於截至2020年12月31日止年度推出，而當前預期截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，將分別推出112款、87款及273款新型號桌面噴墨打印機芯片。我們成為首家供應相關的打印機型號的兼容打印機耗材芯片的市場參與者，而可產生的收入將取決於推出新芯片型號時的實際市場反應及動態；倘於推出時市場已經有相若產品，銷售表現將進一步取決於我們芯片型號相對競爭產品的質量及功能。我們已準備好向有意購買產品的客戶供應有關新芯片型號。同時，我們將仔細監察與上市集團A的交易，以確保不會出現與這些新芯片型號銷售有關的實質性競爭或依賴情況；及
- (ii) 我們亦預期在完成向前縱向擴展後，把部分芯片供應予自己的製造部門以生產兼容打印機耗材。

所有該等未來策略一旦實行，將有助於擴大我們的收入來源，並使我們較不易受芯片市場狀況變化和任何特定客戶對任何特定芯片型號的需求波動影響。此外，隨著提高產品的多樣性及擴大客戶群，從而擴大經營規模，我們將增強在兼容墨盒芯片分部的競爭實力。整體而言，我們的業務營運將更具靈活性，包括向更廣泛的客戶群銷

業 務

售我們新推出的兼容墨盒芯片，並減少對與上市集團A及其他市場參與者的實際或潛在競爭的憂慮，同時亦讓我們有效地進一步減少對上市集團A作為我們客戶的依賴。董事對我們兼容墨盒芯片分部的前景以及本集團的整體業務長遠發展充滿信心。

有關潛在客戶集中風險的進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素 — 有關我們的業務及行業的風險 — 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」一節。

銷售及營銷

我們主要面向中國市場，故依賴銷售人員與客戶維持可靠及長久的業務關係。我們的銷售及營銷部門設於珠海及負責指導、監察及管理本公司的整體銷售及營銷策略。於2020年10月31日，我們珠海總部合共有30名銷售及營銷員工。為實現更有效及高效的管理，我們的銷售人員包括國內銷售團隊及出口銷售團隊，分別負責管理向我們位於中國、台灣及世界其他地方的客戶的銷售。

為接觸潛在客戶(主要為兼容打印機耗材製造商)，我們積極參加與彼等業務相關的行業展銷及展覽會。自2015年起，我們一直為中國打印機耗材行業最大貿易展覽之一中國(珠海)國際列印耗材展覽會的參展商。於往績記錄期，我們透過參加於美國、歐洲及亞洲其他地方舉辦的國際貿易展覽及展會擴闊客戶群，例如分別於德國、印度、埃及及俄羅斯舉辦的Paperworld、RechargExpo、RT Imaging Summit & Expo及Business-Inform。我們於截至2017年、2018年及2019年12月31日止三個年度以及2020年首十個月分別參加7個、5個、4個及2個行業展覽。作為營銷策略的一部分，我們自2017年起連續三年贊助中國(珠海)國際列印耗材展覽會。董事認為，我們定期參加國內及國際貿易展覽及展會令我們能夠接觸中國及全球市場的新客戶，從而實現我們擴大於兼容打印機耗材芯片行業的版圖的目標。

除了參加行業展銷及展覽會外，我們的潛在客戶亦透過(i)客戶或其他認可我們兼容打印機耗材芯片專門知識的市場參與者轉介；及(ii)我們於不同行業報刊登載的廣告了解我們。

我們專注於實現潛在增長及穩定銷售收入，重視維持現有客戶的同時吸引新客戶。銷售人員透過進行實地訪問與現有客戶保持聯繫，並積極跟進售後服務，以維持業務關係及緊貼市場狀況。我們受惠於客戶提供研發方面的意見，同時我們通知彼等我們推出的先進兼容打印機耗材芯片，而其可能與彼等的業務相關。此外，由於我們堅持

業 務

不懈地進行市場調查，我們不時與客戶分享有關市場慣例的資料，包括成本波幅及打印機耗材行業的其他最新趨勢。我們與現有客戶的互動方法不僅有助我們物色業務機遇，亦便於我們對客戶進行信貸評估，並維持我們於兼容打印機耗材芯片市場的市場份額。

供應商

我們的原材料供應商包括(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。下表概述以(i)直接從外部供應商採購的印刷電路板組件；及(ii)由分包商以從外部供應商採購的集成電路及其他部件組裝的印刷電路板組件生產的已售產品於往績記錄期內的銷量：

	截至12月31日止年度							
	2017年		2018年		2019年		2020年首十個月	
	佔總銷量		佔總銷量		佔總銷量		佔總銷量	
	銷量	的百分比	銷量	的百分比	銷量	的百分比	銷量	的百分比
	千件芯片	%	千件芯片	%	千件芯片	%	千件芯片	%
直接採購的印刷電路板組件	8,685	76.6	10,645	80.9	5,416	31.7	3,504	20.4
由分包商組裝的印刷電路板組件	2,653	23.4	2,521	19.1	11,647	68.3	13,661	79.6
	<u>11,338</u>	<u>100.0</u>	<u>13,166</u>	<u>100.0</u>	<u>17,063</u>	<u>100.0</u>	<u>17,165</u>	<u>100.0</u>

截至2017年及2018年12月31日止年度，已售芯片總量分別約76.6%及80.9%已採用直接自外部供應商採購的印刷電路板組件，故該等組件於2017年及2018年為我們最主要的採購類型。我們已選擇採購印刷電路板組件而非其部件，因而我們能夠節省因採購印刷電路板組件的所有部件及安排分包商進行組裝工作所耗的時間及成本。我們採購的印刷電路板組件部件主要包括集成電路。我們一直在加強我們在印刷電路板組件方面的研發能力，自2019年起，主要使用分包商根據我們的特定規格，利用從外部供應商採購的集成電路及其他部件組裝的印刷電路板組件，以能更好地確保印刷電路板

業 務

組件的供應，並在形成規模經濟後降低整體銷售成本。因此，使用直接從外部供應商採購的印刷電路板組件生產的芯片銷量於截至2019年12月31日止年度以及2020年首十個月分別下降至佔總銷量約31.7%及20.4%。印刷電路板組件及其部件的供應商均須就我們的要求及規格與我們進行緊密溝通，以確保彼等提供的原材料於各方面配合我們的兼容打印機耗材芯片設計，包括其功能、硬件運作邏輯及與軟件相兼容。

我們一般從我們的認可供應商名單上的供應商採購原材料。合資格成為我們的認可供應商，潛在供應商須首先通過初步資格評估，我們透過實地調查及抽樣檢查從中取得各方面的資料。我們將獲取有關彼等經營歷史、公司規模、生產設備、生產力及質量控制的資料以及有關彼等業務營運的更多詳情。根據所得資料，我們其後根據標準(包括製成品的質量、交付準時性、服務價格及質量)對市場可得的該等潛在供應商進行評估。最終獲選的供應商乃經研發部門、採購部、財務部及執行長共同評估後決定。於篩選通過甄選評估的供應商後，我們將比較不同入圍供應商的報價，及我們將於有需要時與彼等各自進行進一步商議，以維持我們產品的估計利潤率。於正式委聘供應商後，各批由供應商交付的原材料須通過我們的質量控制程序，並僅於獲得研發部門轄下的工程團隊的批准後，方可存放於倉庫。我們定期對認可供應商進行檢討，以確保彼等的產品或服務質量、交付表現及供應價格符合我們的規定。

我們與位於中國、台灣或美國的不同供應商建立業務關係。我們主要向中國及台灣的集成電路設計公司及印刷電路板組件製造商購買原材料。董事認為，由於市場上印刷電路板組件製造商的數量龐大且由於我們採購的大部份原材料所涉及的技術複雜程度較低，我們可輕易以合理成本及時尋找替代供應商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於業務營運中並無面臨任何與供應商有關的重大生產力不足、供應短缺、延誤或中斷或因供應商導致的任何重大產品申索。

主要供應商

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們五大供應商佔總採購額分別約90.0%、89.1%、89.6%及84.8%，而我們最大供應商佔相關期間的總採購額約40.1%、46.2%、46.0%及49.3%。

業 務

下表載列往績記錄期間我們五大供應商的簡介：

排名	供應商	向我們提供的主要產品	截至2017年12月31日止年度		供應商的業務活動	佔總採購額的概約		信貨期	付款方式
			與本集團建立業務關係的開始年份	供應商應佔採購額		百分比			
1.	上市集團A (附註1)	印刷電路板組件	2012	一組公司，包括一家於深圳證券交易所上市的公司及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	供應商A： 44,498 其他 成員公司： 3,949 總計： 48,447	供應商A： 36.9% 其他 成員公司： 3.2% 總計： 40.1%	供應商A： 月結後60天 其他 其他成員 公司： 月結後 30至60天	銀行轉賬	
2.	供應商B(附註2)	印刷電路板組件及集成電路	2015	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材芯片及集成電路的公司	31,774	26.4%	月結後60天	銀行轉賬	
3.	供應商C(附註3)	印刷電路板組件及集成電路	2016	兩家總部位於台灣並主要從事研發及/或銷售集成電路產品的公司	12,307	10.2%	月結後30天	銀行轉賬	
4.	供應商D	印刷電路板組件	2016	一家總部位於中國並主要從事買賣集成電路、芯片、電器、電腦及零件的公司	10,665	8.9%	月結後30天	銀行轉賬	
5.	供應商E	印刷電路板組件的塑膠組件	2015	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材、組件及塑膠產品的公司	5,266	4.4%	月結後30天	銀行轉賬	

業 務

截至2018年12月31日止年度								
排名	供應商	向我們提供的主要產品	與本集團建立業務關係的開始年份	供應商的業務活動	佔總採購			付款方式
					供應商應佔採購額	百分比	信貸期	
					人民幣千元			
1.	上市集團A (附註1)	印刷電路板 組件及集成 電路	2012	一組公司，包括一家於深圳證券交易所上市的公司以及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	供應商A： 56,817 其他 成員公司： 1,194 總計： 58,011	供應商A： 45.3% 其他 成員公司： 1.0% 總計： 46.3%	供應商A： 月結後60 天 其他 成員公司： 無、月結後 30至60天	銀行轉賬
2.	供應商C(附註3)	印刷電路板 組件及集成 電路	2016	兩家總部位於台灣並主要從事研發及/或銷售集成電路產品的公司	18,917	15.1%	月結後30天	銀行轉賬
3.	供應商D	印刷電路板組件	2016	一家總部位於中國並主要從事買賣集成電路、芯片、電器、電腦及零件的公司	15,093	12.0%	月結後30天	銀行轉賬
4.	供應商B(附註2)	印刷電路板 組件及集成 電路	2015	一家總部位於中國並主要從事生產及銷售打印機耗材芯片及集成電路的公司	14,717	11.7%	月結後60天	銀行轉賬
5.	供應商F	碳粉	2017	一家總部位於美國並於美國上市的公司，為一名原設備製造商及售後市場碳粉製造商，專注於影印機、打印機及多功能打印機的彩色碳粉	5,050	4.0%	無	銀行轉賬

業 務

截至2019年12月31日止年度								
排名	供應商	向我們提供的主要產品	與本集團建立業務關係的開始年份	供應商的業務活動	佔總採購額的概約			付款方式
					供應商應佔採購額 人民幣千元	百分比	信貸期	
1.	供應商C(附註3)	集成電路	2016	兩家總部位於台灣並主要從事研發及/或銷售集成電路產品的公司	29,692	46.0%	月結後30天	銀行轉賬
2.	上市集團A (附註1)	印刷電路板組件及集成電路	2012	一組公司，包括一家於深圳證券交易所上市的公司以及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	供應商A： 21,842 其他成員公司：零 總計：21,842	供應商A： 33.9% 其他成員公司：零 總計：33.9%	供應商A： 月結後60天 其他成員公司： 不適用	銀行轉賬
3.	供應商F	碳粉	2017	一家總部位於美國並在美國上市的公司，為一名原設備製造商及售後市場碳粉製造商，專注於影印機、打印機及多功能打印機的彩色碳粉	2,397	3.7%	無	銀行轉賬
4.	供應商G	印刷電路板	2018	一家總部位於中國並主要從事生產印刷電路板以供應用於週邊產品及其他設備的公司	2,109	3.3%	月結後30天	銀行轉賬
5.	供應商D	印刷電路板組件	2016	一家總部位於中國並主要從事買賣集成電路、芯片、電器、電腦及零件的公司	1,712	2.7%	月結後30天	銀行轉賬

業 務

截至2020年10月31日止十個月

排名	供應商	向我們提供的主要產品	與本集團建立業務關係的開始年份	供應商的業務活動	佔總採購額的概約			付款方式
					供應商應佔採購額 人民幣千元	百分比	信貸期	
1.	供應商C	集成電路	2016	兩家總部位於台灣並主要從事研發及/或銷售集成電路產品的公司	20,161	49.3%	月結後30天	銀行轉賬
2.	上市集團A (附註1)	印刷電路板組件及集成電路	2012	一組公司，包括一家於深圳證券交易所上市的公司及其附屬公司，主要於中國從事(其中包括)生產及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	供應商A： 7,144 其他 成員公司： 766 總計：7,910	供應商A： 17.5% 其他 成員公司： 1.9% 總計：19.4%	供應商A： 月結後 60天 其他成員 公司： 無	銀行轉賬
3.	供應商H	碳粉	2020	一家總部位於日本、在日本上市並主要從事製造及銷售油墨以用作打印於紙張及薄膜的公司	2,945	7.2%	無	銀行轉賬
4.	供應商G	印刷電路板	2018	一家總部位於中國並主要從事生產印刷電路板以供應用於週邊產品及其他設備的公司	1,827	4.5%	月結後30天	銀行轉賬
5.	供應商I	碳粉	2020	一家總部位於中國並主要從事買賣碳粉的公司，為一家於東京證券交易所上市的公司附屬公司	1,785	4.4%	無	銀行轉賬

業 務

附註：

- (1) 供應商A於相關時間為客戶H的直接全資附屬公司及上市集團A的成員公司。

下文載列本集團於往績記錄期向供應商A採購的材料件數，以及相關平均採購單價：

	截至12月31日止年度			2020年 首十個月
	2017年	2018年	2019年	
向供應商A進行的總採購額 (人民幣千元)	44,498	56,817	21,842	7,144
向供應商A採購的材料件數 (千件)	6,765	7,869	7,509	3,861
平均採購單價(人民幣元)	6.6	7.2	2.9	1.9

誠如客戶H的公開披露所載，根據供應商A的總銷售額，本集團向供應商A採購的金額佔供應商A截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度整體銷售約4.0%、4.7%及1.7%。

2019年及2020年首十個月我們向供應商A採購的整體平均單價大幅下降，主要是考慮到市場競爭激烈，兼容打印機耗材芯片售價大幅下降，通過與供應商A磋商而達致的印刷電路板組件平均採購單價大幅下降所致。

- (2) 供應商B於相關時間為上市集團B的成員公司。
- (3) 供應商C由兩家總部位於台灣並主要從事研究、開發及銷售集成電路產品的公司組成。該兩家公司於往績記錄期內被識別為本集團單一供應商，此乃由於據董事所深知，這兩家公司實際上由同一對夫婦所控制，於同一管理方向下運營及共同向本集團提供相同類型的產品，因此整體而言可被視作單一供應商。

於最後實際可行日期，據董事及余先生所深知，余先生(本公司主要股東)間接持有我們的26.00%已發行股份，並透過其三名少數股東持有客戶H(即供應商A的直接控股公司)控股股東的少數及非控股權益。有關余先生於客戶H控股股東的股權的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。

除上文披露者外，據董事所深知，截至最後實際可行日期，董事或彼等的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東，概無於往績記錄期內的本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

我們通常不會與供應商訂立長期供應協議。取而代之，我們將根據物料清單及產品設計規格下達採購訂單。於往績記錄期內，認可供應商的訂單一般於兩至15天內交付予我們，且我們於約定的信貸期內向供應商支付款項。定價條款乃於採購時根據現行市場費率及比較供應商的不同報價後與供應商進行磋商。

業 務

供應商集中

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們自五大供應商的採購額分別佔總採購額約90.0%、89.1%、89.6%及84.8%。具體而言，截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們自最大供應商的採購額分別佔總採購額約40.1%、46.3%、46.0%及49.3%。於往績記錄期內，我們選擇主要從上述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。

於往績記錄期的較早階段，我們往往選擇直接向外部供應商採購印刷電路板組件，而非從頭開始設計及開發印刷電路板組件，因此我們於2017年及2018年的最大供應商為一家印刷電路板組件供應商。同時，我們一直加強本身的印刷電路板組件研發實力，此舉使我們自2019年起能夠在生產過程中主要運用分包商按照我們的特定規格，使用採購自外部供應商的集成電路及其他部件所組裝的印刷電路板組件；因此，我們於2019年採購的集成電路大增，而印刷電路板組件採購則相應減少，我們於2019年及2020年首十個月的最大供應商亦成為主要集成電路供應商。

有關供應商集中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—倘我們因供應商高度集中而未能維持與主要供應商的業務關係，我們的業務可能會蒙受重大不利影響」一節。

供應商集中的風險

雖然供應商的集中程度相對較高(可從往績記錄期內我們五大供應商應佔採購額比例得知)，董事認為，我們並無倚賴任何單一供應商，或面對供應商過度集中風險，理由如下：

- (i) 我們能夠即時因應當前情況不時轉自其他供應商採購，此乃由於我們一般不會與供應商訂立長期供應協議，並會根據我們的物料清單及產品設計規格就各項採購個別下達採購訂單。儘管我們現已準備好從外部供應商採購印刷電路板組件的相應部件及委聘分包商按照我們的特定規格為我們組裝印刷電路板組件，惟我們可能會轉為直接採購印刷電路板組件，作為緊急情況或其他必要情況下的替代方案。此做法可讓我們於挑選供應商時保持靈活彈性；

業 務

- (ii) 我們存置一份認可供應商名單，我們據此採購印刷電路板組件及其部件。於最後實際可行日期，認可供應商名單上有47名供應商。為符合資格成為本集團的認可供應商，供應商必須通過實地調查及樣本測試的方式進行初步資格評核。我們亦會搜集關於該名供應商的經營歷史、公司規模、生產設施及產能、質量控制程序及業務營運的進一步資料。我們的甄選標準包括(其中包括)貨品質量、交付準時情況、服務價格及質素。我們定期進行檢討，以確保認可供應商能夠持續符合上述標準。作出每項採購時，我們會比較不同認可供應商的報價，並於有需要時與彼等各自進一步磋商，以維持產品的估計利潤率。鑑於我們可從一系列我們認為適合的供應商中作出選擇，董事認為，倘任何認可供應商無法或決定拒絕接納我們的訂單，我們的業務不會遭受任何重大中斷；
- (iii) 我們不時評估自新供應商採購的機會，並尋求增加採購選擇。倘新供應商符合我們的甄選標準，將獲納入我們的認可供應商名單，藉以進一步提高我們採購的靈活彈性；
- (iv) 根據灼識諮詢報告，市場上印刷電路板組件及其部件(包括集成電路)供應充裕。倘我們任何現有供應商不再為我們供應集成電路、印刷電路板組件或其他印刷電路板組件部件，董事相信，我們將能夠輕易以大致相若的條款自其他替代供應商採購質量相若的項目；
- (v) 為減少倚賴印刷電路板組件及其部件的供應商，我們一直加強自身的印刷電路板組件研發工作，並已獲取有關設計印刷電路板的專業知識。同時，我們亦尋求取得集成電路的開發能力。由於我們的研發能力持續有所提升，預期我們將可做好準備，從內部滿足印刷電路板組件需求(即使完全由我們自主設計並由分包商生產和組裝的印刷電路板組件(包括自主設計的集成電路))，並逐漸進一步減少向外部供應商直接採購印刷電路板組件及／或集成電路的數額；因此，我們將降低受到現有主要供應商營運狀況或我們與彼等的業務關係的任何不利變動影響的可能；及
- (vi) 董事認為，我們已與供應商建立並維持良好業務關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們所需原材料未曾出現任何嚴重短缺或我們的供應商曾發出任何指示表明彼等日後無法繼續滿足我們的需求。

業 務

存貨控制

存貨包括(i)原材料，主要包括印刷電路板組件及其部件，如集成電路；及(ii)製成品，為兼容打印機耗材芯片。更多資料請參閱本[編纂]「財務資料—財務狀況表主要組成部分說明—存貨」一節。

我們具有策略將存貨保持於低水平。就原材料而言，我們通常維持足夠未來兩至三個月使用的水平，乃由於原材料容易自市場上或分包商購買。於往績記錄期直至最後實際可行日期，我們並無出現任何重大存貨供應短缺的情況。此外，由於我們絕大多數的供應商位於廣東，當地為我們的總部所在，故下達採購訂單至存貨交付的時間相對較短及通常介乎兩至15天。就製成品而言，我們一般維持應付日後所接獲訂單所需的較低存貨水平，原因為整個生產過程通常可於五至10天內完成。我們透過每月進行存貨盤點持續密切地監察存貨水平，以避免出現缺貨或庫存過剩的情況。據董事經作出一切合理查詢後所深知，我們的存貨策略乃符合中國兼容打印機耗材芯片供應商的市場慣例。

存貨對我們的業務屬至關重要的資產，故此我們嚴格執行存貨控制程序，其作為董事批准的內部控制政策的一部分。根據我們的內部控制手冊，我們的負責人員保存所有批次的存貨相應證書，證明各批存貨的規格及品質，而財務部則保存獨立的賬戶，作保存記錄及核數之用。我們會定期進行檢查，並設有監察系統，以確保環境(例如溫度及濕度)適合儲存存貨。我們進一步採用標準化程序，以確保儲存及載有存貨的地點及設施符合防火、防盜、防潮及防塵的標準。

退貨及換貨的存貨控制措施和政策

在本集團的退貨及換貨政策方面，本集團採取(其中包括)以下的存貨控制措施和政策：

- (a) 本集團將與客戶探討導致換貨或退貨的原因；
- (b) 倘換貨或退貨是由於本集團產品的質量問題，其研發團隊將找出問題並制定解決方案，以提高產品的質量；
- (c) 對於把升級後與原品牌打印機不再兼容的未使用芯片退回本集團或換取新款的可兼容晶片，本集團將研究把印刷電路板組件安裝在本集團開發的韌體修改版中，以重複使用；

業 務

- (d) 我們的研發團隊、倉儲團隊、生產團隊、採購團隊和營銷團隊每月均會召開會議，商討原材料、半成品和成品的滯緩陳舊存貨的安排；
- (e) 我們的倉儲團隊每月均會提供一份滯緩陳舊存貨清單，以便監控滯緩陳舊存貨的數量；
- (f) 我們的生產團隊會分析滯緩陳舊存貨的原因，避免進一步積累滯緩陳舊存貨；
- (g) 我們的研發團隊將評估滯緩陳舊存貨的質量和功能，並考慮是否仍可用於生產或銷售；
- (h) 對於經進一步修正後仍適合銷售的成品，我們的營銷團隊會制定銷售計劃銷售這些產品；及
- (i) 對於因過期或有瑕疵而不適合銷售的滯緩陳舊存貨，我們的倉儲團隊將安排撤銷該等滯緩陳舊存貨。

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

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)，包括上市集團A及上市集團B的成員公司。上市集團A和上市集團B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。於往績記錄期，我們從這兩個集團主要購買了印刷電路板組件和其他打印機耗材組件，我們也向彼等出售了以向其他供應商採購的印刷電路板組件製成的兼容打印機耗材芯片。我們與上市集團A和上市集團B進行交易的更多詳情如下。

此外，於往績記錄期，我們已向其中一名主要客戶購買了少量兼容打印機耗材，並向一名主要供應商出售了少量兼容打印機耗材芯片。我們和我們的供應商已購買有關打印機耗材和芯片，以用於各自的研發流程(特別是測試階段)，這樣我們可以確保芯片可以滿足客戶的打印機耗材生產要求，同樣，我們的供應商也可以確保提供給我們的印刷電路板組件將滿足我們生產芯片的需要。

業 務

關於我們與上述客戶及供應商之間的買賣條款的磋商乃單獨進行的，該等買賣既不是相互關聯的，也不是互為條件的。董事確認，我們與該等對手方進行的所有買賣均按正常商業條款進行，並在本集團的日常業務過程中按公平原則進行。

於往績記錄期，我們向客戶(不包括上市集團A的成員公司)授予的信貸期一般介乎30至120天，而供應商(不包括上市集團A的成員公司)一般向我們提供介乎30至60天的信貸期。我們向上市集團A的成員公司授予的信貸期介乎30至90天；另一方面，上市集團A的成員公司主要給予我們介乎30至60天的信貸期。上述信貸期屬於我們於往績記錄期向其他獨立客戶授予及獲其他獨立供應商提供的信貸期範圍之內。

於往績記錄期，就我們向上市集團A的成員公司作出的銷售而言，我們的銷售單價(以及毛利率)，接近或低於相關時間點或前後向其他獨立客戶銷售類似產品時的銷售單價(以及毛利率)。我們的銷售單價主要使用產品或可資比較產品的現行市價作為基準釐定，並計及開發及生產該等產品的成本，以及可由兼容打印機耗材市場上的價格水平所反映的市場可接受性。於往績記錄期，我們一直有意以更具競爭力的銷售單價向上市集團A的成員公司提供產品，此乃主要由於考慮到彼等作為上市公司或其附屬公司的地位的信用良好，以及相對較大的訂貨量所致。我們亦已考慮彼等向我們作出採購的未來計劃，故我們將尋求以更具競爭力的售價提供產品，從而取得日後的銷售並維持友好的業務關係。

就我們從上市集團A的成員公司作出的採購而言，於往績記錄期，從上市集團A的成員公司購買的印刷電路板組件的平均單價，與於相關時間點或前後從其他獨立供應商購買類似產品時的單價相若或偏低。上市集團A的成員公司提供的平均價格一般相若或偏低，此乃主要由於(i)我們與(其中包括)供應商A(上市集團A旗下的主要供應商)長期及穩固的業務關係以及多年來良好的付款記錄；(ii)上市集團A(作為中國最大的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)處於有利的位置，以於生產印刷電路板組件時達致規模經濟，因此能夠較其他供應商以更具競爭力的價格向本集團提供印刷電路板組件；(iii)供應商A於往績記錄期內不時於我們作出大量採購時提供優惠(包括考慮到供應商A與我們之間的長期業務合作關係，以及尤其是整個下游兼容打印機耗材芯片市場於2019年面臨巨大定價壓力，供應商A於截至2017年、2018年及2019年12月31日止三個年度以及2020年首十個月分別提供折扣約2.5%、3.0%、12.5%及12.1%)；及(iv)於往績記錄期內當我們向供應商A作出的總採購額達到若干指定的數量水平時，供應商A不時向本集團提供獎勵回扣(包括於截至2018年及2019年12月31日止年度提供的年度獎勵回扣分別約10.3%及10.6%) (據董事所深知，供應商A亦

業 務

已向若干其他重要客戶提供有關回扣)。儘管供應商A提供的印刷電路板組件的單價一般較其他獨立供應商提供者更為有利，惟本集團已採取嚴格的採購流程。我們已從不同的印刷電路板組件供應商取得報價，並於作出採購決定前比較及評估彼等的出價(包括可得的價格及任何折扣及/或回扣)；於供應商甄選過程中，我們亦已計及其他因素(包括各自的經營規模、產品質量、行業聲譽、與我們建立業務關係的時間長短，以及由潛在供應商先前交易所展示的可靠性)，以確保我們將按一般商業條款向供應商(包括供應商A)作出採購。

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乃按一般商業條款進行。

下表列出了上述客戶及供應商於往績記錄期間應佔的總銷售額和總採購額：

主要涉及產品	截至12月31日止年度			2020年	
	2017年	2018年	2019年	首十個月	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
與上市集團A成員公司的交易					
銷售					
一客戶H	芯片	35	8	25,926	10,744
一客戶I	芯片	854	1,651	18,526	11,244
一客戶J	芯片	2,768	3,484	14,345	14,316
一供應商A(附註1)	集成電路、芯片及其他打印機耗材組件	1,421	12,360	241	4,842
一上市集團A的其他成員公司	芯片	50	-	1,339	4,589
小計(附註13)		5,128	17,503	60,377	45,735
佔總收入百分比		2.4%	7.1%	38.3%	34.1%
毛利率(附註12、13及18)		39.3%	35.1%	80.8%	63.9%

業 務

主要涉及產品	截至12月31日止年度			2020年	
	2017年	2018年	2019年	首十個月	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
採購					
一 供應商A(附註2)	印刷電路板組件及集成電路	44,498	56,817	21,842	7,144
一 上市集團A的其他成員公司(附註3)	印刷電路板組件及其他打印機耗材組件	3,948	1,194	-	766
		<u>48,447</u>	<u>58,011</u>	<u>21,842</u>	<u>7,910</u>
小計		48,447	58,011	21,842	7,910
佔總採購額百分比		40.2%	46.3%	33.9%	19.4%
其他交易					
客戶H控股股東(附註4)	其他收入—研發服務	7,449	-	-	-
與上市集團B成員公司的交易					
銷售					
一 供應商B(附註5)	芯片	1,459	2,082	5,874	705
一 上市集團B的其他成員公司(附註6)	芯片	8,344	3,776	132	63
		<u>9,803</u>	<u>5,858</u>	<u>6,006</u>	<u>768</u>
小計		9,803	5,858	6,006	768
佔總收入百分比		4.6%	2.4%	3.8%	0.6%
毛利率(附註12、14及18)		45.8%	43.0%	55.7%	45.9%
採購					
一 供應商B(附註5及7)	印刷電路板組件	31,774	14,717	116	8
一 上市集團B的其他成員公司	其他打印機耗材組件	637	448	516	718
		<u>32,411</u>	<u>15,165</u>	<u>632</u>	<u>726</u>
小計		32,411	15,165	632	726
佔總採購額百分比		26.9%	12.1%	1.0%	1.8%

業 務

主要涉及產品	截至12月31日止年度			2020年	
	2017年	2018年	2019年	首十個月	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
與其他重疊客戶及供應商的交易					
客戶C					
—銷售(附註8)	芯片	14,509	6,290	1,471	175
• 毛利率(附註12、15及18)		40.3%	51.3%	76.6%	86.1%
—採購(附註8)	印刷電路板組件	137	134	113	76
客戶E					
—銷售	芯片及其他打印機耗材組件	9,740	14,730	4,392	5,757
• 毛利率(附註12、16及18)		35.4%	55.6%	15.6%	77.0%
—採購(附註9)	用作測試的打印機耗材	9	-	38	-
供應商D					
—銷售(附註10)	用作測試的芯片	58	-	90	73
• 毛利率(附註12、17及18)		(1.7%)	-	3.3%	11.1
—採購	印刷電路板組件	10,665	15,093	1,712	390
—其他交易(附註11)	—其他收入				
	—研發服務	-	-	1,132	-

附註：

- 於往績記錄期，我們向供應商A出售的產品主要包括集成電路及其他打印機耗材組件，售於屬貿易性質的交易。於2018年錄得相對較大的金額主要歸因於我們應要求向供應商A採購的某些定制型號集成電路的銷售。據董事所深知，於2018年，供應商A在配合原品牌打印機公司製作的若干打印機升級方面遇到問題，導致供應商A自行開發的相關集成電路型號不適合使用。本集團一直使用採購自其他供應商的集成電路(此乃按照我們的規格為我們定制)，為相關打印機型號提供兼容打印機耗材芯片。由於我們使用的集成電路型號被視為具備進階向上兼容性並與已升級的打印機型號相容，而供應商A無法從我們的供應商直接採購該等集成電路型號(此乃由於相關集成電路型號根據我們指定的規格所定制，所使用的集成電路規格屬於本集團，因此我們的供應商可能由於保密理由不會向其他客戶供應該等集成電路)，因此供應商A與我們接洽，以獲取我們採購自供應商的相關集成電路型號。我們有意向供應商A銷售該等專門型號的集成電路，藉以獲取額外收入及毛利。
- 截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，向供應商A採購的材料數量分別約為6.8百萬件、7.9百萬件、7.5百萬件及3.9百萬件，而平均採購單價分別為人民幣6.6元、人民幣7.2元、人民幣2.9元及人民幣1.9元。儘管我們於2019年向供應商A的物料採購量對比2018年維持穩定，惟我們於2019年向供應商A作出的採購金額對比2018年大幅減少，原因是我們向供應商A採購的印刷電路板組件的平均採購單價出現下降所致，此乃由於(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，於生產中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

業 務

商A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。

- (3) 我們向上市集團A其他成員公司購買的產品主要包括作生產用途的印刷電路板組件和其他用於貿易目的的打印機耗材組件，例如碳粉。
- (4) 該金額為於2017年向客戶H的一名控股股東提供的與打印機芯片相關的研發服務收入。該收入已確認為其他收入。

客戶H控股股東從事(其中包括)激光打印機的生產、加工及銷售，故於其日常及一般業務過程中有對打印機芯片的需求。據董事所深知，生產各打印機型號所需使用的打印機芯片型號種類繁多，其並無能力透過自行研發而開發出所有該等打印機芯片型號；因此，其已將若干打印機芯片型號的開發工作按合理成本外包予具備合適資格的外部服務供應商及/或進口若干芯片型號。我們進行的研發項目涉及為客戶H控股股東設計及開發單色激光打印機適用的芯片型號。本集團曾參與投標程序，而董事相信我們投得合約的原因是(i)我們研發團隊的經驗及能力備受認可(尤其是包括駐守台灣或上海分公司的數名高級員工於集成電路設計方面具有經驗，並曾於主要從事製造半導體或提供掃描及成像解決方案的公司累積多年工作經驗)；(ii)我們在開發和提供可靠度滿意的產品方面，在業內享負盛名；及(iii)我們的報價合理。

根據該服務合約，研發週期將為14個月，總費用為人民幣13百萬元，其將按研發程序的不同階段分期支付。由於打印機芯片具有更先進功能及性能，並涉及更高技術複雜程度，而我們並無擁有打印機芯片所需的專用測試設備，因此我們已委聘一間於中國成立的獨立集成電路加工及測試公司，以根據打印機芯片、組件及部件以及我們提供的設計建議書，於集成電路設計完成後就打印機芯片進行驗證並測試軟件組件是否可靠。上述打印機芯片研發程序的步驟在性質上相對複雜，需要使用精密設備，因此基於成本考慮，行內一般將有關工作委託予外部服務供應商。據董事所深知，本集團除委聘此公司提供測試服務外，該集成電路加工及測試公司或其聯繫人與本集團、董事或高級管理層或任何彼等各自的聯繫人過去或現在概無業務、僱傭、家族、融資或其他方面的關係。我們因此產生測試費用人民幣4百萬元，該金額乃根據涉及測試的複雜程度和技術規範而釐定。已確認來自提供研發服務的收入乃已扣除測試費用及就此產生的其他開支，原因是根據相關會計準則，本集團因無權控制測試結果而被視為作為向客戶H控股股東提供研發服務的代理人。本集團已於2017年悉數確認有關收入淨額，原因是該項目已於2017年完成(自項目開始日期(即2016年12月20日)起10個月內)。

- (5) 供應商B主要從事生產及銷售打印機耗材芯片及集成電路。於往績記錄期內，我們主要向供應商B購買印刷電路板組件的同時，我們亦向其出售其沒有覆蓋的打印機型號所用兼容打印機耗材芯片。
- (6) 彼等主要是打印機耗材製造商，即上市集團B的打印機耗材製造部門。
- (7) 於往績記錄期間，我們於2019年及2020年首十個月從供應商B採購的印刷電路板組件對比2017年及2018年大幅減少，我們對向外部供應商採購現成的印刷電路板組件的需求下降，原因為我們已經自行開始進行有關印刷電路板的實質性設計工作，並根據我們指定的配置聘請分包商組裝印刷電路板組件。

業 務

- (8) 客戶C主要從事生產及銷售集成電路、芯片及其他電子產品。於往績記錄期間，我們主要就客戶C未有涵蓋的打印機型號向其出售我們的兼容打印機耗材芯片，同時我們亦自客戶C購買產品，主要包括用作生產我們供應的芯片的生產材料的印刷電路板組件。
- (9) 該金額主要指從客戶購買兼容打印機耗材的採購額，以用於我們的研發流程(特別是測試階段)，以確保我們的芯片可以滿足客戶在打印機耗材生產中的要求。
- (10) 該金額主要指出售芯片給我們的供應商(即印刷電路板組件供應商)的銷售額，以用於其研發流程(特別是測試階段)，以確保其印刷電路板組件可以滿足我們在芯片生產中的需要。
- (11) 該金額為向供應商D提供集成電路相關研發服務的收入。該收入已確認為其他收入。
- (12) 截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及2020年首十個月，我們向其他獨立客戶(即除上市集團A及上市集團B的成員公司、客戶C、客戶E及供應商D以外的本集團客戶)所作銷售的平均毛利率分別約為45.3%、47.6%、40.1%及47.9%。
- (13) 截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及2020年首十個月，我們向客戶(上市集團A成員公司除外)銷售的平均毛利率分別約為44.5%、48.1%、40.3%及49.9%。我們於2017年及2018年各年向上市集團A的銷售的毛利率低於我們向其他獨立客戶的所作銷售平均毛利率。於2017年和2018年各年向上市集團A的銷售的毛利率均較低，主要歸因於我們於貿易業務中以較低毛利率向供應商A銷售集成電路，在此方面，我們一般總體上錄得較低的毛利率。此外，於2017年，我們亦以相對較低的售價向客戶I出售若干型號的芯片，是該等特定型號的典型情況，與向本集團所有客戶銷售有關型號的整體情況一致，乃因有關型號已達成成熟階段。

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。該等芯片型號的毛利率超過了行業的平均範圍，並且高於我們於2017年及2018年向上市集團A售出的芯片型號的毛利率，以及我們於貿易業務中出售予上市集團A的集成電路的毛利率(而誠如上文所解釋，該業務的整體毛利率通常較低)，導致我們於2019年及2020年首十個月向上市集團A的銷售的整體毛利率大幅增加。

儘管我們銷售的芯片型號按與於相關時點或前後售予其他獨立客戶的相同產品相若或(經計及(其中包括)上市集團A的相關成員公司的良好信用狀況以及特定訂單的規模)較低單價售予客戶H、客戶I及客戶J，毛利率並因而降低，但我們於2019年及2020年首十個月向上市集團A銷售的整體毛利率遠超於向其他獨立客戶作出的銷售的平均水平，原因是相關產品組合不同所致(即向上市集團A作出的銷售主要涉及毛利率較高的產品(即2019年新推出的墨盒芯片型號)，而其他獨立客戶採購大部分其他毛利率較低的產品)。

業 務

由於(i)2019年上市集團A作為全球最大兼容墨盒製造商(據灼識諮詢確認，其市場份額約為50%)對兼容墨盒芯片的需求龐大；及(ii)我們於2019年新推出的兼容墨盒芯片型號擁有良好的質量、功能及向上兼容性，且只有極少數競爭對手成功推出同類芯片型號(如上所述)，因此上市集團A自2019年起向我們大量購買該等芯片，導致2019年及2020年首十個月向上市集團A銷售的芯片大幅增加。2019年及2020年首十個月我們向上市集團A就有關產品的總銷售額約為人民幣58.0百萬元及人民幣40.7百萬元，平均毛利率分別為81.8%及72.3%。

- (14) 我們於2017年、2018年各年以及2020年首十個月向上市集團B的銷售的毛利率與我們向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率相當。

我們於2019年錄得與向上市集團B的銷售相關的毛利率顯著高於向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率。於2019年毛利率較高主要歸因於以較高的毛利率將某些型號的桌面噴墨打印機芯片的升級版銷售予供應商B，乃有關特定型號的典型情況，與將該等型號銷售予本集團所有客戶的整體情況一致。由於此等產品擁有良好的質量、功能和向上兼容性，備受客戶認可，而且當時只有少數競爭對手成功推出具有相似特點及功能的產品，因此我們能夠達成有關毛利率。

- (15) 我們於2017年及2018年各年向客戶C的銷售的毛利率與我們向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率相當。

我們於2019年及2020年首十個月錄得與向客戶C的銷售有關的毛利率顯著高於向其他獨立客戶的銷售的平均毛利率，這主要是由於在投入階段以相對高的售價銷售一些芯片型號，乃有關特定型號的典型情況，與將該等型號銷售予本集團所有客戶的整體情況一致。

- (16) 我們於2017年及2019年各年向客戶E的銷售的毛利率低於向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率。於往績記錄期間，雖然我們向客戶E的銷售所得收入大部分來自向客戶E的芯片銷售，但在我們的貿易業務中，我們還向客戶E出售了其他打印機耗材組件。2017年對客戶E的銷售的毛利率較低主要歸因於我們於貿易業務中以相對較低毛利率銷售某些其他打印機耗材組件(例如塑膠部件)，在此方面，我們一般總體錄得較低毛利率。2019年對客戶E的銷售的毛利率較低，主要是由於以較低的毛利率銷售某些型號的硒鼓芯片，原因是這些型號的平均售價下降。

我們2018年向客戶E的銷售的毛利率與向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率相當。

我們於2020年首十個月年錄得向客戶E的銷售的毛利率顯著高於我們向其他獨立客戶所作銷售的平均毛利率，主要由於在投入階段以相對高的售價銷售多款芯片型號，此情況常見於該等特定型號，並與向本集團所有客戶銷售該等型號的整體情況一致。

- (17) 我們的芯片於2017年、2019年及2020年首十個月出售予供應商D以供其進行研究和開發，從而確保供應商D向我們供應的印刷電路板組件符合我們的生產要求。因此，這種最小數量的芯片銷售並非意圖牟利，且乃按銷售成本或相若價格作出。

- (18) 基於上述因素，董事確認我們與該等對手方的所有交易均按一般商業條款進行。

業 務

行業格局及我們與上市集團A及上市集團B的業務交易

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(其從事生產兼容打印機耗材芯片)與一體化兼容打印機耗材供應商(其從事生產印刷電路板組件、兼容打印機耗材芯片及兼容打印機耗材)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。特別是，一體化兼容打印機耗材供應商涵蓋所有打印機品牌和型號的兼容打印機耗材芯片乃不切實際且不具成本效益，並且競爭對手提供的芯片可能會以更好的質量和功能達致更好的設計，因此，一體化兼容打印機耗材供應商可能會向彼等競爭對手(包括獨立兼容打印機耗材芯片供應商，例如本集團)購買芯片。另一方面，如果一體化兼容打印機耗材供應商(通常是運營和生產規模較大的企業)具有額外的生產能力，他們也可能將印刷電路板組件出售予彼等競爭對手，包括獨立打印機耗材芯片供應商。從此等交易，他們在產生額外利潤的同時還能從規模經濟中受益，由於上述原因，他們可能需要從彼等競爭對手採購芯片，並建立互惠關係。像我們一樣，獨立兼容打印機耗材芯片供應商也可能從一體化兼容打印機耗材供應商採購印刷電路板組件，這是因為與在兼容打印機耗材行業沒有深厚經驗的印刷電路板組件供應商相比，他們對行業中的產品有更好的了解。

上市集團A為中國最大的兼容打印機耗材製造商和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，其市場份額分別超過40.0%和約41.5%。客戶H是A股上市公司，亦是上市集團A內的控股公司。客戶I和客戶J，主要從事製造打印機耗材，於2017年6月由客戶H收購，自此成為客戶H擁有51%股權的附屬公司。上市集團A為我們於2018年的第四大客戶以及於2019年及2020年首十個月的最大客戶。上市集團A亦為我們於2017年及2018年的最大供應商以及於2019年及2020年首十個月的第二大供應商。具體而言，我們在往績記錄期間主要向供應商A購買了印刷電路板組件，並在我們的貿易業務中向其出售了某些特定型號集成電路。於往績記錄期間，我們亦主要自上市集團A其他成員公司購買印刷電路板組件及作交易用途的其他打印機耗材組件(例如碳粉)，並於2017年向客戶H控股股東提供有關打印機芯片的研發服務，其中所得約人民幣7.4百萬元其他收入獲確認。

業 務

控股公司為A股上市公司的上市集團B，是中國第二大兼容打印機耗材製造商和第三大兼容打印機耗材芯片供應商，於2019年就外部銷售金額而言分別佔超過10%及約9.2%的市場份額。供應商B是上市集團B的成員公司，是我們在2017年的第二大供應商及在2018年的第四大供應商。在往績記錄期間，雖然我們主要從供應商B購買印刷電路板組件，我們還將兼容打印機耗材芯片出售給供應商B(彼等未涵蓋的打印機型號)以及主要從事製造兼容打印機耗材的上市集團B的其他成員公司。上市集團B於2017年及2019年為我們的第四大客戶。

按2019年的外部銷售金額計算，儘管上市集團A和上市集團B共同佔據了中國兼容打印機耗材市場超過50%的市場份額，但我們的董事仍抱持樂觀態度，認為我們的業務仍有增長空間並可在兼容打印機耗材芯片市場上蓬勃發展。上市集團A和上市集團B(作為一體化兼容打印機耗材製造商)與我們(作為獨立兼容打印機耗材芯片供應商)之間，存在互惠互利的關係，這是行業內市場參與者的特徵。由於我們在兼容打印機耗材芯片某些型號的開發方面具有優勢，上市集團A及上市集團B很可能將持續向我們購買芯片，此舉將使我們有能力保持我們的市場地位並實現與主要市場參與者共同發展業務。除此之外，根據灼識諮詢報告，餘下的兼容打印機耗材市場由一定數量的兼容打印機耗材製造商分佔，其對獨立兼容打印機耗材芯片供應商的芯片有顯著需求。鑑於我們的策略為(i)進一步推進產品組合多樣化；及(ii)透過收購集成電路設計公司以加快發展硬件設計能力，我們相信隨著上市集團A、上市集團B及其他兼容打印機耗材製造商對我們產品持續的需求，我們已經準備好獨立追求業務增長。與此同時，我們亦尋求通過向前縱向擴展(即收購下游兼容打印機耗材製造商)擴大我們在兼容打印機耗材行業的版圖，預期此舉亦有助鞏固我們作為領先市場參與者之一的地位。

在往績記錄期間，我們將兼容打印機耗材芯片出售給上市集團A的打印機耗材製造部門(包括客戶H、客戶I及客戶J)，並在較小程度上賣給上市集團B的打印機耗材製造部門。在兼容打印機耗材芯片市場上，存在許多打印機型號，各兼容打印機耗材芯片的供應商在開發不同型號時可能具有競爭優勢，甚或可能是某些型號的獨家供應商。與行業慣例一致，我們了解到上市集團A和上市集團B的打印機耗材製造部門通常就若干彼等芯片未有涵蓋的打印機耗材型號向我們採購兼容打印機耗材芯片；即使上市集團A和上市集團B的打印機耗材芯片部門可以生產此等打印機耗材型號的芯片，但彼等仍可能會向我們外部採購有關打印機耗材型號的芯片，以滿足彼等部分需求，此乃由於我們提供的價格具競爭力，產品擁有良好質量、功能及向上兼容性，備受客戶認可，以及其需擴闊芯片的上游供應來源減低供應商集中風險，以減低因任何特定供應商營運中斷所導致的供應鏈中斷或任何特定供應商的芯片因原品牌打印機公司升級打印機系統而出現不兼容情況的風險。

業 務

另一方面，配合行業慣例，我們於往績記錄期間主要從上市集團A(主要是供應商A)和上市集團B(主要是供應商B)採購印刷電路板組件。我們選擇從彼等採購此等產品是出於以下原因：

- (i) 聘請上市集團A和上市集團B作為我們的供應商被認為是一種有效的成本節約措施。於往績記錄期間，我們從上市集團A和上市集團B購買的主要產品為印刷電路板組件。上市集團A和上市集團B對內部使用印刷電路板組件的需求很大，並且具有相對較大的生產能力以滿足這些需求。由於通過大批量生產實現規模經濟，上市集團A和上市集團B通常提供的價格低於其他印刷電路板組件供應商；
- (ii) 與那些在兼容打印機耗材行業中沒有深厚經驗的印刷電路板組件的供應商相比，一體化兼容打印機耗材供應商通常在為我們提供印刷電路板組件以應付生產兼容打印機耗材芯片所需方面處於更有利的位置，因為他們具備開發及生產最終產品的專業知識。此外，由於對相關最終產品的需求可能不夠大，或者所需的原材料可能相對稀少，因此我們自行生產某些型號的印刷電路板組件可能不具成本效益；
- (iii) 經灼識諮詢確認，領先市場參與者上市集團A和上市集團B將印刷電路板組件出售給兼容打印機耗材芯片市場的其他市場參與者乃符合行業慣例，以便他們能夠通過出售所生產的印刷電路板組件最大化利用其生產能力並產生額外的利潤；及
- (iv) 我們在相關年期內與上市集團A和上市集團B保持友好的業務關係。董事確認，在整個往績記錄期間，上市集團A及上市集團B並無拒絕我們的任何訂單，我們也沒有遇到來自彼等產品的重大供應短缺。

鑑於(1)我們在選擇供應商方面具有高度靈活彈性，因為我們按不同訂單向供應商進行採購，我們有一份務求不定期擴大的認可供應商名單，且印刷電路板組件及其部件可隨時從市場上的其他供應商獲得；及(2)我們自2019年起提升印刷電路板組件相關研發能力，並大幅減少購買印刷電路板組件，故董事認為，我們並無過度依賴上市集團A和上市集團B作為我們的供應商。有關上述兩個相關因素的進一步說明，請參閱本節中的「供應商集中—供應商集中的風險」各段。事實上，雖然上市集團A在2017年和2018年是我們的最大供應商，但由於其應佔總採購額的百分比連續下降，在2019年及2020年首十個月成為我們的第二大供應商；在整個往績記錄期間，我們從上市集團B的採購額也在下降，並且自2019年起不再是我們的五大供應商之一。另一方面，我們

業 務

擁有豐富多樣的客戶群及我們的產品於往績記錄期內曾售予超過900名顧客。這歸功於我們的產品質量及能夠快速應對市場發展，我們為備受廣泛客戶群歡迎的兼容打印機耗材芯片供應商，客戶包括各種並非上市集團A或上市集團B旗下的打印機耗材製造商。在我們完成對下游兼容打印機耗材製造商的建議收購後，我們生產的部分芯片將用於滿足我們生產兼容打印機耗材的內部芯片需求，這將有效降低我們現有客戶(包括上市集團A和上市集團B的成員公司)應佔的銷售比例。因此，董事認為，我們與上市集團A及上市集團B的業務往來不存在過多風險，並且如果我們與彼等之間的業務關係由於競爭問題或其他原因而終止，則不會受到重大不利影響。

中美貿易戰對本集團的影響

根據灼識諮詢報告，美國政府根據兼容打印機耗材的協調關稅表編碼對兼容打印機耗材徵收不同程度的關稅。自2018年7月6日起，對從中國出口到美國的兼容打印機耗材的若干協調關稅表編碼徵收的適用關稅為25%。自2019年9月1日至2020年2月13日，對具有其他協調關稅表編碼的兼容打印機耗材徵收的適用關稅為15%，自2020年2月14日起為7.5%。於最後實際可行日期，大部分由中國出口至美國的兼容打印機耗材須徵收7.5%的關稅。因此，兼容打印機耗材及其芯片的價格出現了大幅下跌。作為兼容打印機耗材製造商，客戶將產品出口至美國，彼等的銷售可能會因貿易戰而受到影響。然而，由於(i)大多數兼容打印機耗材製造商均位於中國，因此位於美國的下流批發商難於尋找中國以外的替代供應商；及(ii)下流批發商的毛利率仍然高，足以涵蓋額外的關稅，由兼容打印機耗材製造商和美國的下流批發商之間分擔所徵收的關稅逐漸成為行業趨勢，預計貿易戰對中國兼容打印機耗材製造商的影響有限。

根據灼識諮詢報告，於2019年，兼容打印機耗材芯片的平均售價受中美貿易戰、新推出的打印機型號數量有限及行業整合等因素影響。中美貿易戰乃影響全行業定價的因素之一，導致兼容打印機耗材芯片的平均價格下降，進而導致本集團產品的平均售價下降。我們的芯片平均售價已由截至2018年12月31日止年度的人民幣16.8元降至截至2019年12月31日止年度的人民幣8.8元。雖然我們大多數主要客戶已將其產品出口至美國市場並受到中美貿易戰的影響，但我們的芯片銷量從截至2018年12月31日止年度的13.2百萬件增至截至2019年12月31日止年度的17.1百萬件。此外，截至2018年及2019年12月31日止年度，我們錄得毛利率分別約為47.1%及55.9%，純利率分別為25.4%及26.2%。儘管芯片的平均售價下跌，惟我們於截至2019年12月31日止年度的毛利率上升，主要由於噴墨打印機芯片的毛利率由約30.6%上升至約71.4%，此乃由於(i)桌面噴墨打印機的若干芯片型號的毛利較高，我們於2019年成功開發並開始銷售有關芯片，

業 務

其擁有良好質量、功能和向上兼容性，備受客戶認可，而且只有少數競爭對手成功推出功能相若的產品；及(ii)由於我們加大自主研發力度，且鑑於我們與供應商的長期業務關係和市場上有其他的替代供應商，印刷電路板組件及集成電路的採購價格下降，我們按比例增加了集成電路及印刷電路板其他組件的採購量，導致銷售成本下降。儘管芯片的市場售價(包括本集團芯片的售價)於2019年因(其中包括)中美貿易戰而普遍大幅下降，惟於往績記錄期，中美貿易戰並無導致我們的客戶要求取消訂單，售價及/或訂貨量亦無進一步下跌。考慮到關稅稅率呈下降趨勢，且全球(包括美國)一直極為依賴從中國進口的兼容打印機耗材及兼容打印機耗材芯片，按2019年全球生產量計算，約79.3%的兼容打印機耗材及90.5%的兼容打印機耗材芯片為中國製造，董事認為，中美貿易戰將不會對本集團未來的業務及財務表現產生重大不利影響。此外，隨著打印的需求和需要，兼容打印機耗材一直是商業必需品，兼容打印機耗材芯片作為兼容打印機耗材的重要組件的需求可能會因此得以維持。我們預計，產品售價未必如2019年般由於市場競爭激烈而進一步大幅下降。此外，根據灼識諮詢報告，除了與其他中國商品一樣被普遍徵收關稅外，美國政府並沒有其他額外專門針對中國製造或從中國進口的兼容打印機耗材採取其他額外行動及/或徵收關稅。我們將繼續注視中美貿易戰的發展並採取適當的業務策略，以免影響本集團的業務和財務表現。

業務持續性

儘管於2019年及2020年首十個月因市場波動以及臨時客戶集中情況而導致我們2019年的整體收入及純利下降，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：

- 成功推出具有重大需求的新產品的良好往績記錄

誠如本節「研發—於往績記錄期推出的芯片型號」各段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。

我們於2018年推出的用於桌面激光打印機的新芯片型號即時獲得良好的市場反應，並為我們2018年的芯片銷售貢獻約20.8%的總收入。同樣，我們在2017年推出的產品(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)受到市場的歡迎，而2018年的銷售佔該年芯片銷售總收入的約14.7%。換言之，2018年

業 務

我們約35.5%的芯片銷售收入主要來自2017年底至2018年左右的一年內推出的新產品。

於2019年，我們推出了許多用於桌面噴墨打印機的新芯片型號(主要是墨盒芯片型號)，這些產品佔我們2019年芯片銷售總收入的約41.1%。

在2020年首十個月期間，我們的芯片銷售總收入中約17.6%歸因於主要在截至2020年6月30日止六個月推出的新型號兼容硒鼓芯片(所有均出售予上市集團A以外的客戶)。這些芯片型號大多在2020年第二季度推出，因此，上述數額僅代表不超過六個月的銷售。這些芯片型號其後於2020年第四季度亦按相若比率銷售。

顯然新推出產品一直是本集團的核心收入及利潤推動者，而推出新芯片型號可帶來的正面影響乃即時可觀察。只要我們能夠繼續推出可獲得足夠市場認可的新產品，我們的盈利能力就可以維持，而我們的業務將是可持續；

- **本集團具備良好應變能力應對極端不利市場狀況**

在2019年缺乏新原品牌打印機型號可能對兼容打印機耗材芯片行業造成可預見不利影響的背景下，我們尋求擴大兼容墨盒芯片業務，並著手開發墨盒芯片型號。此類芯片型號的推出證明成功，並按預期使我們2019年的收入有實質性增長，從而使我們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。

於2020年，2019冠狀病毒病疫情的爆發對全球經濟造成了重大干擾，不確定性籠罩著中國兼容打印機耗材芯片行業。儘管如此，本集團通過(其中包括)持續推出新產品而在2020年首十個月期間繼續取得令人滿意的業績。誠如上文所述，最為顯著的是我們於2020年第二季度推出新型號兼容硒鼓芯片，於2020年首十個月主要佔我們來自銷售芯片的總收入約17.6%，並持續於2020年餘下各月繼續按相若比率帶來額外收入。整體而言，我們於2020年首十個月錄得收入約人民幣133.6百萬元，利潤人民幣25.6百萬元，分別較2019年首十個月業績增長54.8%及265.1%。

以上證明本集團在極端不利的市場狀況下的應變能力以及我們業務的可持續性。無論如何，按2019年外部銷售金額計算，作為中國第二大兼容打印機耗材芯片供應商，我們有足夠能力對我們業務策略及營運進行必要調整，以在出現意外重大市場惡化時保障我們的財務狀況；

業 務

- **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**

如上所述，對於兼容打印機耗材芯片行業而言，2019年是市場發展特殊的一年。2019年的非典型市況以及我們現有芯片型號的售價隨之下降，可能較其他年度更突顯該年推出的新產品對於收入貢獻的重要性(主要包含墨盒芯片型號)。因此，我們於2019年的業績可能無法高度反映我們的銷售模式或與作為客戶的上市集團A的業務關係的重要性(這主要建立於我們的墨盒芯片型號的銷售基礎上)或未來商業模式的可持續性。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%。

隨著兼容打印機耗材芯片市場恢復正常，芯片的市價趨於穩定，較舊芯片型號所產生的銷售額可能會比2019年更加顯著，而墨盒芯片型號或任何其他新推出芯片型號所佔的收入比例未必明顯。就此而言，2019年向上市集團A(作為對新推出產品有重大需求的主要客戶)的銷售集中情況屬巧合及暫時性；

- **我們致力研發及引進新產品**

對於每家技術型公司而言，推出新產品至關重要，因為其具有壯大業務的作用。在兼容打印機耗材芯片行業中，可持續性最終依賴各市場參與者的研發能力—只要市場參與者能夠及時開發及推出具有良好質量及功能的產品，並且領先於競爭對手，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。

新產品作為推動收入及利潤具核心重要性，因此我們一直致力增強研發能力，不時推出新芯片型號，並將繼續堅此策略。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，涵蓋不少於1,800款芯片型號(包括不少於600款新芯片型號)。我們已於截至2020年12月31日止年度合共推出172款新芯片型號，目前預計於截至2021年12月31日止年度推出198款新芯片型號。這些新產品一部份將是兼容硒鼓芯片型號，將在對應原品牌打印機型號推出後不久推出，而我們整體上擬成為首批為相應原品

業 務

牌打印機型號提供兼容打印機耗材芯片的市場參與者。因此，預期我們將能夠享受先發優勢，並有可能在這些新產品的銷售方面取得高毛利率的潛能。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；

- **於業務經營中侵犯第三方知識產權的風險不大**

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。

據董事所深知，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。誠如本節「知識產權」各段所特別闡述，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。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。

- **我們與上市集團A的持續業務關係以及依賴度下降**

上市集團A的成員公司目前仍是本集團的主要客戶。我們致力維持產品的質量及功能，以最大程度地減少與現有客戶的業務關係出現任何重大不利變動的可能性。自推出墨盒芯片型號以來，上市集團A持續採購墨盒芯片型號，需求保持可持續性。鑑於(1)墨盒芯片型號在質量、功能及向上兼容性方面優於市場上的相若產品；(2)就上市集團A就自家生產而對這些芯片型號的需求重大；及(3)我

業 務

們與作為我們客戶的上市集團A已建立業務關係，其於兼容墨盒芯片市場並無與我們惡性競爭，我們相信上市集團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。

另一方面，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，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%。董事預期有關下降趨勢將於截至2021年12月31日止年度持續。就已於或將於2020年及2021年推出的新兼容墨盒芯片型號而言，(1)市場上若干對應原品牌打印機型號的滲透率相對較低；(2)當推出該等芯片型號時，市場對有關型號的實際興趣以及客戶對有關型號的實際需求存在不確定性，原因是我們目前在兼容墨盒芯片市場上的定位為規模相對較小的參與者；及(3)亦不確定於推出該等芯片型號的相關時間會否有競爭產品。因此，董事預期於2020年及2021年，該等芯片型號已產生或將產生的收入並不重大。故此，預期就該等芯片型號將向上市集團A作出的額外銷售(有關銷售首先須獲得上市集團A認可)無論如何均不重大，且不太可能引致任何進一步競爭或依賴事宜。

下降趨勢得出結論是，在2019年第二或第三季度推出墨盒芯片型號後，2019年第四季度上市集團A應佔的收入比例的大幅增加只是過渡性質；

- **有利的未來市場發展**

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。預計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，預計在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。

如本[編纂][行業概覽—打印機耗材行業概覽—原品牌打印機的新產品推出]一節所披露，預計將於2020年、2021年及2022年分別推出330、480及580個原品牌打印機新型號。作為領先的市場參與者之一，我們充分利用未來幾年將要推出的原品牌打印機型號數量的增長趨勢，以通過推出新芯片型號及擴大我們的產品組合，以實現收入及利潤增長；及

業 務

- 為維持業務可持續性而採用的其他業務策略

除不斷開發及引入新芯片型號外，我們亦採納以下業務策略，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：

- 我們將繼續利用我們的研發能力，特別是開發自己的集成電路，以便我們可以在生產中使用由我們設計並由分包商生產的集成電路來降低銷售成本。我們還將加強與印刷電路板組件相關的研發能力，並增加對集成電路及印刷電路板組件的其他零件採購(而非從外部供應商直接採購印刷電路板組件)，以進一步降低我們的銷售成本；
- 我們將通過收購額外設備、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效率，從而改善我們芯片軟件組件(即韌體)及硬件組件(即印刷電路板組件)的研發能力，以保持產品的良好質量、向上兼容性及功能性，維持市場競爭力。有關詳情，請參閱本節「業務策略—加強產品開發能力及產品多樣化」各段；
- 我們擬在截至2022年12月31日止年度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及特別是集成電路方面的開發能力。有關進一步詳情，請參閱本節「業務策略—收購集成電路設計公司以加快發展硬件設計能力」各段；及
- 我們還擬通過向前縱向擴展來擴大我們在兼容打印機耗材行業中的影響力，從而我們可能會在截至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，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。有關進一步詳情，請參閱本節「業務策略—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」各段。

業 務

知識產權

於最後實際可行日期，本集團已在香港、台灣、中國、美國及歐盟註冊合共59個商標、20項專利、25個軟件版權、七個集成電路布圖設計及18個域名，均對我們的業務屬重大。尤其是我們註冊的專利主要涉及打印機耗材芯片相關的設計及技術，包括電路設計、演算法及韌體安裝。於最後實際可行日期，我們還有31項待批專利註冊。有關董事認為對我們業務及營運屬重大的知識產權的詳情載於本[編纂]「附錄五—法定及一般資料—有關我們業務的進一步資料—8.重大知識產權」一節。董事相信本集團已就對我們業務及營運屬重要及重大的所有知識產權申請註冊或已辦理註冊手續。

據董事所深知，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。但是，針對兼容打印機耗材製造商進行的任何調查和/或法律訴訟均可能中斷其運營，繼而可能對我們產品的需求和我們的業務營運造成不利影響。有關更多詳情，請參閱本[編纂]中「風險因素—有關我們的業務和行業的風險—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。

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。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。

根據我們中國法律顧問的知識產權法律團隊的建議，基於以下因素，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：(1)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索賠訴訟；(2)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

業 務

銷售至指定地區(如美國)；(3)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；(4)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，並在新產品的設計和開發階段避免使用任何專利設計或技術設計我們的產品，以減少專利侵權風險；(5)由於軟件在過去數年受到是否可取得專利權的爭議，截至最後實際可行日期，中國的註冊軟件專利數量並不多；(6)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；(7)我們的中國法律顧問的知識產權法律團隊已對官方數據庫進行了獨立搜索，該數據庫僅披露於最後實際可行日期於中國以主要原品牌打印機公司的名義註冊的數量有限的集成電路布圖設計；(8)我們在使用第三方軟件(包括開源組件)時通常遵守特許授權條款；(9)我們的主要研發人員已受法律合同約束，被禁止使用或披露其前僱主的機密資料；及(10)我們芯片的大多數關鍵組件和部件都是從業內知名的具有強大研發能力的供應商購買，因此，因外部採購引起的潛在知識產權侵權風險被認為是相對較低。考慮到上述因素以及中國法律顧問知識產權法律團隊的觀點，董事認為我們就侵犯第三方知識產權承擔的風險並不重大。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或可能對我們業務造成重大不利影響的相關法律訴訟。

就我們客戶(即兼容打印機耗材製造商)所承擔的風險而言，於最後實際可行日期，董事並不知悉我們任何主要客戶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。此外，於往績記錄期，概無任何主要客戶因或由彼等牽涉侵犯第三方知識產權的法律訴訟(而有關法律訴訟可能對我們業務營運或財務表現造成重大影響)導致終止與本集團的採購訂單或業務關係的事宜。謹請進一步備悉，中國領先的兼容打印機耗材製造商歷史悠久，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」一節所披露，(1)兼容打印機耗材市場一直穩定增長並預期持續擴大；(2)領先的兼容打印機耗材製造商已投放大量資金研發，取得大量專利保障自己免遭第三方侵犯知識產權；及(3)原品牌打印機公司和兼容打印機耗材供應商之間存在共存生態。綜上所述，董事認為，針對兼容打印機耗材製造商提出訴訟而導致對我們業務營運及財務表現造成重大影響的風險相對較低。

業 務

獎項及認可

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的業務榮獲以下獎項及認可：

頒授年份	實體	獎項／認可	頒授機構
2016年及 2019年	珠海美佳音	高新技術企業證書	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、廣東省稅務局及廣東省地方稅務局
2017年	珠海美佳音	珠海市知識產權保護重點企業	珠海市知識產權局
2017年	珠海美佳音	廣東省守合同重信用企業	廣東省工商行政管理局
2018年	珠海美佳音	珠海市最美納稅人	珠海市國家稅務局

競爭

根據灼識諮詢報告，鑑於打印機成為了商業必需品，其需求有所上升，中國的兼容打印機耗材芯片行業因而漸趨成熟。領先的市場參與者為了繼續於競爭對手中脫穎而出，重大投入於研發及建立本身的品牌形象。因此，只有有限產品組合或創新能力薄弱的兼容打印機耗材芯片供應商會被淘汰或被市場領先者吞併。預期兼容打印機耗材芯片市場的市場集中度於未來將會增加。進一步詳情，請參閱本[編纂]「行業概覽」一節。

業 務

僱員

於2020年10月31日，我們有約141名全職僱員，其中120名、11名、5名及5名分別駐守珠海總部及於台灣、杭州及上海的分公司。下表載列於2020年10月31日，我們按職能及地區劃分的全職僱員人數：

職能	珠海總部	台灣分公司	杭州分公司	上海分公司	總計
管理及行政	6	7	2	—	15
研發	34	2	3	5	44
採購	6	—	—	—	6
生產	28	—	—	—	28
倉儲	4	—	—	—	4
銷售及營銷	30	—	—	—	30
財務	6	2	—	—	8
人力資源	6	—	—	—	6
總計	120	11	5	5	141

我們已與全職僱員訂立僱傭協議。我們亦已與高級管理層、研發人員以及銷售及財務部的其他主要人員簽訂保密協議，據此有關僱員須於在職期間或之後將一切機密資料嚴格保密。機密資料包括因使用任何設備或資源或由於有關僱員執行職務而直接或間接獲取、創造或開發或得悉的一切數據及資料，或註有「機密」或類似字眼的資料（不論該等資料有否註明、完成或可註冊為知識產權）。

我們的業務十分倚賴技術嫻熟並稱職的僱員，而吸引及挽留合資格員工的能力屬至關重要。我們於招聘、補償、解僱、平等機會、多元化、反歧視及其他利益及福利方面採取了不同政策。就招聘僱員而言，我們透過網上招聘平台及僱員轉介進行招聘，我們並無委聘任何第三方招聘代理。我們為新僱員提供有關業務、文化、架構及產品的入職簡介。我們亦為現有僱員設有在職培訓。於往績記錄期，我們已為僱員安排知識產權相關培訓。除此之外，我們會定期就僱員表現進行評核，其結果構成加薪、獎金及升職的基準。鑑於董事會多元化的重要，我們應於[編纂]前實施董事會多元化政策。進一步詳情，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層—董事會多元化政策」一節。

業 務

於往績記錄期，我們並無經歷重大勞工糾紛導致的經營中斷，亦無對業務造成重大不利影響的僱員投訴或索償。我們已根據中國的適用勞動法例為僱員成立了工會。董事相信我們與僱員關係良好。

物業

截至最後實際可行日期，我們於珠海、杭州、上海及台灣租賃合共九項對我們業務屬重大的物業，總建築面積為約5,351平方米。

以下載列我們於中國的租賃物業的進一步詳情：

編號	地點	建築面積 (平方米)	用途	年期
1.	中國珠海華威路115號廠房1 三樓A區	2,730.00	辦公室、工業車間及 倉庫	2017年3月8日至 2021年10月7日
2.	中國珠海華威路115號信遠 數碼科技園1座2樓C區	1,830.00	辦公室、工業車間及 倉庫	2018年9月15日至 2022年4月14日
3.	中國珠海前山工業區華威路 117號2座5樓507、508及510室	81.60	員工宿舍	2020年3月1日至 2023年2月28日
4.	中國珠海前山工業區華威路 117號2座4樓401-404、407及 412室	150.90	員工宿舍	2020年3月1日至 2022年2月28日
5.	中國杭州西湖區同人精華大廈 1座1116及1117室	106.10	辦公室	2020年4月27日至 2021年4月26日
6.	中國上海浦東新區巨峰路 1058弄3號612室	56.34	辦公室	2020年4月1日至 2021年3月31日

業 務

編號	地點	建築面積 (平方米)	用途	年期
7.	中國上海浦東新區巨峰路 1058弄3號610室	59	辦公室	2020年4月1日至 2021年3月31日
8.	中國珠海香洲區華威路117號 綜合大廈5樓509室	50	員工宿舍	2020年11月1日至 2023年10月31日

以下載列我們於台灣的租賃物業的進一步詳情：

編號	地點	建築面積 (平方米)	用途	年期
1.	台灣新北市汐止區新台五路 1段75號19樓7室	286.73	辦公室	2021年1月1日至 2021年12月31日

鑑於業務增長，我們一直在珠海物色一個面積更大的新辦公室，以遷移我們的員工及生產設施，原因是我們可能需要額外的空間，以安置我們可能為生產新產品以及將予不時建立或擴大的研發、銷售及營銷及其他後勤團隊而設的額外生產線。潛在收購物業用作新總部擬由本集團的內部資源及／或借款撥付。除了配合業務擴展外，董事認為，潛在收購亦會提供更多裨益，包括提升我們的企業形象、避免可能由任何未能續租或租金不可預計上漲而導致業務出現重大中斷或停止的風險，並長遠降低物業相關現金流出總額，因此有助我們的未來業務發展。

保險

我們已投購保險以保障物業免受一系列風險，包括但不限於公眾責任以及機器、物業及存貨的損壞。

此外，本集團受中國社會保險制度規範，須就五種保險為中國僱員作出供款，包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。

此外，根據台灣法律，本集團須為台灣僱員投購勞工保險及全民健康保險。

業 務

於最後實際可行日期，我們並無作出或承受任何重大保險索償。基於上述事項，董事認為保險的保障範圍充足，並符合行業慣例。

健康、工作安全、社會及環境事宜

本集團已制定程序，務求為我們的僱員提供一個安全及健康的工作環境，在員工手冊中設定了一系列的工作安全措施。我們亦另行向員工提供有關於工業車間及倉庫中履行職責的健康及安全指引。

於往績記錄期內，我們的營運活動並無直接產生工業污染物，及我們並無直接因遵守適用的環境保護規則和法規而產生重大費用。董事預期本集團並不會於未來直接因遵守適用的環境保護規則和法規而產生重大費用。董事進一步確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團概無就任何適用的環境保護法律和法規涉及任何重大不合規事宜。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並無發生任何與工人安全有關的重大事件或事故。此外，董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何重大索賠，無論有關個人或財產損失、或與健康、工作安全、社會或環境保護事宜相關的處罰，或涉及任何事故或死亡，並於所有重大方面遵守適用的法律及法規。

採取與2019冠狀病毒病有關的預防和控制措施

針對2019冠狀病毒病，我們採取了以下預防和控制措施：

(i) 成立疾病預防工作小組

我們已成立疾病預防工作小組（「工作小組」），由鄭先生及本集團所有部門主管組成。成立工作小組的目的是：(i) 制定預防2019冠狀病毒病管理政策（「**預防2019冠狀病毒病管理政策**」），其中規定了有關員工衛生控制和工作安排的預防措施；(ii) 監督和審查預防措施的執行情況；及(iii) 加強員工與董事會之間關於2019冠狀病毒病對日常業務營運影響的溝通。工作小組不時舉行會議，討論與2019冠狀病毒病有關的預防措施的執行情況、工作安排和其他事宜。

業 務

(ii) 採取的其他衛生措施

根據預防2019冠狀病毒病管理政策，本集團在中國和台灣的辦公室、工業車間和倉庫採取了以下預防和控制措施：

- 向我們的員工提供口罩、消毒劑和其他消毒設備
- 公共區域日常消毒
- 要求我們的員工匯報他們的外遊記錄
- 每天對員工和訪客進行體溫掃描，並且不允許體溫超過攝氏37.2度的員工或訪客進入我們的辦公室、工業車間和倉庫
- 要求我們的員工在工作場所時刻佩戴口罩
- 從珠海以外地區返回我們工作場所的員工必須進行強制隔離檢疫
- 限制訪客進入

本集團已就本集團所採取的衛生措施向員工提供指引。工作小組負責監視和實施我們的預防措施，以防止和限制2019冠狀病毒病的傳播並推廣良好的衛生習慣。

法律合規、牌照及許可

董事確認，我們已就於中國、台灣及其他相關司法權區開展業務取得全部所需的必要牌照、許可及／或批准。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，除下文所披露者外，我們在所有重大方面符合營業所在司法權區的所有適用法律及法規。

未能為中國僱員作出社會保險及住房公積金全額供款

(i) 違規事件的詳情

截至2017年及2018年12月31日止年度，中國營運附屬公司美佳音根據珠海社會保險及住房公積金各自供款基準的最低標準，為其僱員作出社會保險及住房公積金供款。根據適用中國法律及法規，該等供款應根據員工的實際工資計算，倘員工的實際工資低於珠海主管部門公佈的供款基準的最低標準或高於最高標準，則可予進一步調整。

業 務

我們估計截至2017年及2018年12月31日止年度尚未作出的社會保險及住房公積金供款總額分別約為人民幣1.3百萬元及人民幣1.5百萬元。自2018年11月起，珠海美佳音已開始就其於中國的全部僱員作出社會保險及住房公積金的全額供款，獲中國法律顧問認為符合中國法律及法規。

(ii) 發生違規事件的原因

發生違規事件乃主要由於原先負責該事項的人力資源人員並不完全瞭解社會保險及住房公積金供款基準的法律規定。

(iii) 法律後果及潛在的最高處罰

我們的中國法律顧問告知，根據中國法律法規，倘企業未能按法律規定支付全額社會保險供款，社會保險當局可責令其在規定的期限內支付未作出的社會保險供款，並可能在付款到期之日起每天徵收延遲付款的0.05%的逾期罰款。倘企業仍未能在規定的期限內付款，社會保險當局可進一步徵收相當於逾期付款金額一至三倍的罰款。

我們的中國法律顧問已進一步告知，根據中國法律及法規，倘企業未能按法律規定支付全額住房公積金供款，住房公積金的主管部門可責令其於規定期限內支付尚未作出的住房公積金供款。倘企業仍未能在規定期限內作出付款，住房公積金的主管部門可能向法院申請強制執行令。

(iv) 所採取補救行動、最新狀況及所採取內部控制措施

自2018年11月起，珠海美佳音已開始就其於中國的全部僱員作出社會保險及住房公積金的全額供款，獲中國法律顧問認為符合中國法律及法規。

董事及我們中國法律顧問均認為，考慮到：(i) 珠海美佳音已自2018年11月起作出社會保險及住房公積金的全額供款，糾正不合規事宜；(ii) 我們已自控股股東取得彌償契據，以向本集團彌償因該項不合規事宜產生或與之有關的任何成本、開支、申索、罰款及其他負債；(iii) 於最後實際可行日期，我們並無接獲中國機關的任何通知要求我們支付任何未支付的社會保險及住房公積金供款，亦毋須就社會保險或住房公積金繳付任何行政罰款；(iv) 我們並不知悉任何重大僱員投訴，亦無牽涉有關社會保險或

業 務

住房公積金的任何重大勞工糾紛；及(v)根據中國人力資源社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知，主管社會保險部門主動向企業核算及徵收尚未作出的社會保險供款的可能性不大，故歷史不合規事宜不會對我們的業務營運及財務狀況產生重大不利影響。鑑於上述各項及未支付金額並不重大且不會對我們的財務狀況造成重大不利影響，本集團尚未就截至2017年及2018年12月31日止年度未作出的社會保險及住房公積金供款計提撥備。

我們已採取以下措施提升我們的內部控制系統：

培訓。加強對我們員工的法律合規培訓，包括透過聘請中國法律顧問向員工提供有關相關法律及法規的培訓；

政策。制定及向僱員灌輸有關社會保險及住房公積金供款的內部控制政策，以遵守我們已開始落實的相關中國法律及法規；

檢討及備存記錄。指定人力資源員工監察付款狀況及每月編製薪金及供款金額的報告，其將由人力資源部主管及財務部主管進行檢討，以確保我們根據相關法律及法規按時作出全額付款；

提高對法律發展情況的意識。定期密切關注有關社會保險及住房公積金的中國法律及法規的最新發展情況；及

外部顧問。向外部中國法律顧問作出諮詢，尋求關於相關中國法律及法規的建議。

訴訟及潛在索償

於往績記錄期內及於最後實際可行日期，本集團成員公司概無牽涉任何重大索償、訴訟或仲裁，且據董事所知悉，本集團任何成員公司概無任何尚未了結或對其構成威脅的重大索償、訴訟或仲裁。

風險管理及內部控制

我們已制定各方面的內部控制措施及程序，包括信息系統、人力資源、內部控制及信貸相關的風險，以就營運、匯報及合規提供合理保證。

業 務

信息系統風險管理

為防止數據外洩及黑客入侵活動，我們已制定數據保護、系統維護及數據管理的內部控制程序。例如，儲存於員工電腦內的數據不能轉移至外置硬盤或記憶棒。所有僱員對外的電郵均被加密。我們亦已與所有主要人員簽訂保密協議，據此有關人員不得向第三方披露本集團的機密資料。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大數據外洩或黑客入侵活動。

人力資源風險管理

我們為新入職及現役僱員提供內部培訓，讓彼等熟悉我們的營運及發展。

內部控制風險管理

為籌備[編纂]，我們委聘一間獨立內部控制顧問公司（「內部控制顧問」）對我們的若干程序、系統及內部控制進行全面評估。於檢討內部控制的過程中，內部控制顧問已向我們提供部分推薦建議，以提升內部控制措施。

本集團已採納下列措施以提升我們的企業管治及內部控制：

- (i) 所有董事及高級管理層已參與由香港法律顧問舉辦的培訓，內容有關公眾上市公司的董事根據若干適用法律及法規（包括上市規則）於[編纂]前的持續義務、職責及責任；
- (ii) 我們將委聘適當的外部法律顧問及／或機構及／或顧問，就可能影響我們的業務營運的相關法律及法規（包括相關變動）向董事、高級管理層及／或相關僱員提供意見、更新知識及／或提供培訓；
- (iii) 倘有必要，我們將委聘外部專業人士，如核數師、內部控制顧問、外部法律顧問及其他顧問，以提供有關遵守本集團不時適用的法定及監管規定的專業意見；
- (iv) 我們已委聘民銀資本有限公司為合規顧問，自[編纂]日期起生效，以就有關適用上市規則的合規事宜向我們提供建議；

業 務

- (v) 我們已委任三名獨立非執行董事，以確保就董事會的決策過程有效作出獨立判斷及向董事會及股東提供獨立建議；及
- (vi) 董事會轄下審核委員會由三名獨立非執行董事組成，將持續就本集團財務申報程序、內部控制及風險管理制度的有效性向董事提供獨立審查意見及監督審核程序及履行董事分配的其他職責及責任。

信貸風險管理

我們就使用儲備、銷售及貿易應收款項管理及合約管理設有內部政策。就貿易應收款項而言，於往績記錄期，我們一般向客戶授予介乎30至120天的信貸期。為決定授予客戶的信貸期長短，我們將會透過進行盡職審查、背景搜索及我們與彼等的過往交易經驗評估客戶的營運能力及信用狀況。