
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數）並假設[編纂]未獲行使，我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]及其他估計[編纂]開支後，我們從[編纂]中收取的[編纂]淨額將約為[編纂]港元。

我們擬將[編纂]淨額用於以下各項：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）預期將用於提升我們的研發及創新能力，包括：
 - i. 約[編纂]%（或[編纂]港元）預期將用於投資研發基礎設施及升級我們的研發中心。具體而言，我們計劃(i)購買約75台研發設備（其中大部分設備的折舊年限為十年），包括(a)用於試生產的設備，如薄膜沉積設備、光刻設備、除膠劑、蝕刻設備及晶圓清洗設備；(b)用於升級我們EDA平台的設備，例如筆記本電腦、虛擬專用網絡硬件設備、仿真加速器、計算機集群及半導體參數測試設備；及(c)實驗室用IC測試儀；及(ii)升級我們的研發中心，深入研究和分析工藝技術。我們將翻修樓宇建築並購買家具，以適應研發設備及研發人員數量的增加。研發中心的升級將用於支持開發及改進我們模擬IC產品的工藝技術，從而為模擬IC產品的設計提供支持，並使我們能夠在未來及時響應客戶的需求。我們正在與物業持有人溝通並考慮於2028年前後購買我們在蘇州租賃的樓宇以用於研發活動，主要是因為(i)由於我們目前擁有並計劃購買額外的研發設備，我們可以避免研發設備在搬遷時受到損壞；(ii)擁有穩定的營業地址，有利於提升企業聲譽並吸引人才；及(iii)考慮到我們的租金開支，購買物業從長期來看更加經濟可行。

未來計劃及[編纂]

- ii. 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於升級我們的研發技術。我們計劃引進尖端技術(如深度學習及人工智能)，並持續升級應用於我們自研EDA軟件及IP庫的關鍵技術，以進一步優化我們的設計能力。
- iii. 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於擴大我們的研發團隊，以支持我們研發中心的升級並提升我們的行業競爭優勢。未來五年，我們計劃招聘約20名在IC行業擁有三年左右工作經驗的研發人員，每名僱員的平均年薪約為人民幣282,000元。
- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於進一步豐富我們的產品組合及拓展我們的業務，包括：
 - i. 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於完善及升級我們的模擬IC產品線。我們計劃購買分類為約20種的約430台額外研發設備，以支持豐富產品組合及使產品線多樣化，從而滿足客戶需求。我們計劃購買的設備主要用於芯片及IC的分析及測試，包括頻譜分析儀、芯片測試機、芯片分選機及探針台，其折舊年限為3至10年。

我們將進一步提升模擬IC電源管理及信號鏈產品線的表現，並專注於開發新產品，以滿足我們下游行業(包括汽車電子、醫療、工業自動化、工業物聯網、工業照明、儀表、通信、電力、儲能及消費電子)的需求。開發任何新型模擬IC產品需要我們(a)開展市場調研，了解不同行業的客戶需求；(b)對擬開發新產品進行可行性研究；(c)設計及開發新產品；(d)進行試生產；及(e)進行測試及驗證。為商業化及製造新型模擬IC產品，我們向我們的晶圓渠道合作夥伴及芯片電性測試服務提供商採購晶圓及相關芯片電性測試服務，這將產生額外成本。

我們亦計劃將我們產品的應用領域擴大至其他下游行業，包括軌道交通及數據中心。軌道交通設備行業是中國高端製造領域的重要組成部分。根據弗若斯特沙利文的資料，在國家運輸設備智能檢測、監控及運維技術推廣應用的推動下，中國軌道交通設備的市場規模預計將由2022年的人民幣9,670億元增至2027年的人民幣14,340億元，年複合增長率為8.2%，這進一步促進了對於模擬IC實現電壓及電流檢測等

未來計劃及[編纂]

功能的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，由於IC產品的廣泛使用導致雷電浪湧增加，令軌道交通系統的電磁環境變得更加複雜，為確保可靠運行及減少雷擊造成的損害，用於軌道交通系統的模擬IC產品需要具備防雷功能，並滿足一系列詳細且嚴格的要求。因此，模擬IC圖案晶圓提供商進入軌道交通行業的准入壁壘較高。此外，數據中心市場預計將出現顯著增長。近年來，數據量的持續增長加速了數據中心的建設。根據弗若斯特沙利文的資料，中國數據中心機櫃數量於2022年已達到6百萬個，並預計到2027年將達到18百萬個，年複合增長率為24.6%。不斷增長的數據量將推動對於模擬IC（例如電源管理功能）的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，隨著數據中心在碳中和領域向更綠色更低碳排放的方向轉型，此類轉型要求模擬IC產品提高其算力並降低功耗，這對模擬IC圖案晶圓提供商提出了較高要求。由於這兩個行業的客戶通常需要規格較先進的模擬IC產品，且能夠滿足此類需求的模擬IC圖案晶圓提供商較少，故該等行業的競爭不甚激烈。我們現有的高性能工業級產品組合（尤其是我們的開關穩壓器及監控和調製解調IC）使我們得以滿足該等需求。我們將繼續根據下游行業的需求升級模擬IC產品，尤其是針對軌道交通及數據中心行業的需求開發產品。我們計劃通過我們分銷渠道的資源向該等類別擴張，並通過參加行業展覽及會議積極接觸該等行業的客戶。由於我們是中國唯一具備自研EDA軟件的模擬IC設計公司，且我們擁有中國所有模擬IC設計公司中最全面的IP覆蓋範圍，我們認為我們可以高效地進行產品設計，並加快我們在軌道交通和數據中心的市場滲透。此外，由於我們已與分銷商建立穩固的業務合作關係，我們可以獲得彼等的反饋並開發符合市場需求的模擬IC圖案晶圓。

未來計劃及[編纂]

- ii. 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於開發混合信號IC產品線，以進一步豐富我們的主要產品種類和優化我們的產品結構，並滿足客戶在多元化及新興應用領域不斷增長的需求。這種混合信號IC產品線涉及模擬IC產品在工業、汽車及航空航天等多元化應用領域的研發、設計及工業化。我們計劃開發一種具體的混合信號IC產品，即微控制器(「MCU」)。根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，中國MCU市場規模達到人民幣348億元，預計自2022年至2027年市場將按5.0%的年複合增長率增長。中國MCU市場競爭相對集中，外國製造商佔據主導地位。我們相信我們可以抓住此機會開拓中國MCU市場，因為(a)高性能MCU的成功開發依賴於經驗豐富的設計人員。我們已建立一個完善的研發體系，及招聘研發人才並為其提供培訓，這將支持我們拓展新市場；(b)我們預計國產MCU的市場需求將會增加，原因是在中國有以具有價格競爭力的國產替代品代替進口模擬IC產品的趨勢。我們計劃把握機會，繼續將我們的業務範圍擴大至更廣泛的行業及滿足日益增長的客戶需求；及(c)一些國內製造商已實現汽車級MCU芯片的量產，我們可以通過合作利用該等成熟的生產技術。此外，混合信號IC產品在單個半導體芯片上同時具備模擬電路及數字電路。根據弗若斯特沙利文的資料，開發混合信號IC的難點在於開發模擬電路而非數字電路，因為市場上數字電路的架構、模塊及協議已經成熟。因此，作為模擬IC圖案晶圓提供商，我們在開發混合信號IC產品方面具有更大的優勢。作為工業級模擬IC產品提供商，我們於開發高精度及高可靠性產品方面積累了深厚的知識及經驗，並已建立能夠滿足不同客戶需求的廣泛產品組合。因此，這使我們能夠開發出產品精度更高、可靠性更高及適應性更強，以及客戶體驗更好的MCU。
- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於擴大我們的客戶群及加強與客戶的關係，包括：
 - i. 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於在珠江三角洲地區及華中地區建立兩個銷售中心，考慮到市場規模、潛在客戶及研發資源，該等銷售中心可能於深圳及武漢建立。此外，考慮到(a)根據弗若斯特沙利

未來計劃及[編纂]

文的資料，中國珠江三角洲地區及華中地區的模擬IC市場競爭並不激烈。2022年中國收入排名前十的模擬IC公司中，概無任何公司的總部位於珠江三角洲地區及華中地區；及(b)我們的技術能力，特別是自動化IC設計、產品類別覆蓋範圍及下游應用覆蓋範圍方面的深厚能力，我們認為我們有能力向新市場進行有效拓展。約[編纂]港元將用於在未來五年招聘約18名銷售及營銷人員，每位僱員的平均年薪約為人民幣182,000元，以擴大我們銷售網絡的地域覆蓋範圍，並為當地客戶提供更好的服務。約[編纂]港元將用於支付我們因加強品牌推廣工作(包括參加展覽及會議，及拜訪我們的潛在客戶，以為其提供售前諮詢及建議)而增加的營銷開支。

我們於2022年12月在上海成立一家分公司作為我們的銷售中心。上海及蘇州的銷售及營銷人員共同構成我們的銷售及營銷職能部門，支持我們在全國範圍內的業務營運及客戶維繫，並提供遠程及現場售後技術支持。該分公司並非獨立法人實體，且本身並不產生收入，故我們的客戶仍直接與本公司訂立協議。由於我們於往績記錄期間的前兩大客戶艾睿及客戶A均位於上海，我們在上海的銷售中心在客戶維繫、提供售後服務及開發新客戶方面發揮了積極的作用。我們正在考慮在深圳及武漢設立銷售中心，原因是我們在珠江三角洲地區及華中地區擁有的下游客戶，且我們的員工經常前往該等地區提供技術支持。我們計劃建立銷售中心，以(i)提升我們的模擬IC圖案晶圓產品在下游客戶之間的認知度，並促進更好地了解我們在市場中的業務模式；(ii)維持及增強我們與現有客戶、圖案晶圓渠道合作夥伴及下游客戶之間的關係，並開拓新的市場機遇；(iii)提高直銷額和向分銷商的銷售額；及(iv)使我們能夠深入了解最新市場資訊及行業趨勢，更好地了解客戶的需求，並提高我們在市場中的競爭力。在深圳及武漢設立銷售中心為客戶維繫及我們到附近城市出差提供了便利。此外，考慮到該等地區較大的模擬IC市場規模及我們的潛在客戶，我們可以深入了解當地市況，更頻繁地拜訪潛在客戶，並通過銷售中心有效滲透市場。因此，我們認為設立銷售中心可以有效擴大我們的客戶群。

未來計劃及[編纂]

- ii. 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於維護客戶關係及開發新客戶。我們將繼續深化與現有客戶的關係，並擴大銷售渠道以吸引新能源等主要目標行業的新客戶。我們將為僱員提供培訓課程，使彼等掌握有關模擬IC行業及我們客戶所在行業的必要知識，以促進我們與客戶的溝通及我們與客戶的關係的維繫。除因設立銷售中心而增加的營銷開支外，我們還在總部層面定期開展營銷活動。我們的定期營銷活動包括拜訪客戶、廣告及參加會議以吸引及結識新客戶(包括分銷商及直銷客戶)。
- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於戰略性投資及／或收購，以實現我們的長期增長戰略。我們尋求中國半導體產業鏈的潛在投資及收購機會，並根據以下一般選擇標準選取潛在標的：
 - (i) 標的應處於發展的成長階段，年度研發支出不少於人民幣10.0百萬元；
 - (ii) 標的業務應與我們的業務具有協同效應或互補性。我們計劃投資及／或收購圖案晶圓產業鏈的公司(如晶圓製造公司、IP供應公司及EDA公司)，以進一步擴大我們的設計能力、獲得產能及改進工藝技術。具體而言，標的應(a)具有與我們互補的強大技術能力及在模擬IC設計方面具有獨到見解；(b)能夠增強我們模擬IC設計平台的功能，並提高我們的設計效率；或(c)能夠擴大我們的產品種類，並加快我們對其他行業垂直領域的市場滲透；及
 - (iii) 管理團隊應擁有適當的半導體行業知識及豐富經驗。

董事認為，現有足夠數量的標的可供我們收購。根據弗若斯特沙利文的資料，中國半導體行業估計有超過200個滿足上述標準的潛在標的。截至最後可行日期，我們並無發現或物色到任何收購標的。如有必要，我們將尋求額外的股權及／或債務融資，以促進收購。

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 預期將用於營運資金及一般公司用途。

未來計劃及[編纂]

下表載列我們[編纂]計劃使用的預期實施時間表：

	截至12月31日止年度					合計
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
	(百萬港元)					
提高研發及創新能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資研發基礎設施及						
升級研發中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
升級研發技術	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大研發團隊	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
豐富產品組合及擴展業務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
改進及升級模擬IC產品線	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發混合信號IC產品線	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大客戶群及加強						
與客戶的關係	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
建立銷售中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
維護客戶關係及開發新客戶	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
戰略性投資及／或收購 ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及一般公司用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 戰略性投資及／或收購的實施時間表取決於投資及收購機會以及基於我們選擇標準的選擇流程。

倘所定[編纂]水平高於或低於估計[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]淨額的分配將按比例予以調整。

倘[編纂]獲悉數行使（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）），我們將收到[編纂]淨額約[編纂]港元。倘[編纂]獲行使，我們擬按比例將額外[編纂]淨額用於上述用途。

未來計劃及[編纂]

倘我們的[編纂]不足以撥付上述用途，我們擬通過各種方式（包括經營所得現金、銀行貸款及其他借款）撥付餘額。

倘[編纂]淨額並未立即用於上述用途，我們僅會將該等[編纂]淨額存入(i)香港或中國內地持牌商業銀行；及／或(ii)香港其他授權金融機構（定義見《證券及期貨條例》）的短期計息賬戶。

倘上述建議[編纂]有任何變動，我們將發出適當公告。