

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示不會就本公佈全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任

PERCEPTION DIGITAL HOLDINGS LIMITED

幻音數碼控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：1822)

自願公佈

本公佈乃由幻音數碼控股有限公司(本公司)自願刊發。本公佈旨在知會幻音數碼控股有限公司股東及潛在投資者有關幻音數碼控股有限公司最新的業務狀況。

本公司之主席兼執行董事廖家俊博士剖析本公司近期的業務發展及策略，以及講述本公司的營運架構。

承董事會命
幻音數碼控股有限公司
主席兼執行董事
廖家俊博士

香港，二零一一年十月十一日

於本公佈日期，執行董事為廖家俊博士及陶康明先生；非執行董事為鄭樹坤教授及崔志英教授；及獨立非執行董事為林李翹如博士、錢大康教授及舒華東先生。

網站：<http://www.perceptiondigital.com/>

PERCEPTION DIGITAL HOLDINGS LIMITED

幻音數碼控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號: 1822)

幻音數碼控股有限公司主席兼執行董事廖家俊博士於一個訪問中向智盈策略諮詢有限公司(☎)剖析本公司近期的業務發展及策略，以及講述本公司的營運架構。

☎ 閣下形容貴公司為消費電子公司，為顧客的數位信號處理技術的生活化消費電子裝置，提供嵌入式固件及「端對端」全程解決方案。究竟這是甚麼業務？貴公司是否當消費電子品牌，如蘋果或宏達國際電子的原始設計製造商(ODM)或原始設備製造商(OEM)？

答 以最簡易角度去理解我們，就是一家技術和專利導向的消費電子公司，集中為消費者提供解決方案，讓他們以已有的任何裝置，無論是在家裡還是便攜式的設備，接觸到最新穎及最酷的數碼內容。總言之，我們提供「新潮」的電子產品，存取雲端內容。

例如，在香港很多消費者已擁有自己的智能手機或裝置，無論是 Android 手機、iPhone 或 iPad。這些裝置不單是工作的裝置，同時可向消費者提供娛樂。因此，我們讓消費者工作時，亦可在旅途中尋找樂趣。

我們的 Vulkan 正是這樣的一個產品，讓消費者能夠在他們本身的智能裝置，收看他們家中的收費電視台如有線或免費電視台的任何內容。因此，通過我們的 Vulkan 產品，你可以乘坐地鐵前往工作途中，在你的 iPad 收看你最喜愛的有線電視頻道。

這是最新穎，最酷。這就是我們所指一提供「新潮」的電子產品，存取雲端內容。

但你剛才指我們公司是一間原始設計製造商(ODM)或原始設備製造商(OEM)便完全不對。我們公司沒有擁有任何工廠。就像蘋果、戴爾或利豐一樣，這些公司設計產品，並通過採購交付產品。我們的模式完全一樣，精於供應鏈業務模式。

☎ 蘋果一直是一間非常成功的公司。閣下公司在哪些方面模仿他們？閣下認為公司是中國蘋果嗎？

答 是的，我們欣賞及尊重蘋果。縱然我們公司的發展還與他們有一段距離，我們完全仿照他們的模式。蘋果是甚麼？於我們以言，蘋果帶領供應鏈管理（物流與採購）、技術和設計及品牌。我們坦然地跟著蘋果這條路而行，我們一直在供應鏈管理上努力。我們相信我們的技術和設計，特別對中國市場，是非常獨特，而我們正慢慢地以中國為目標市場。然而，我們會小心踏

實地發展，因為我們與分銷商，以及我們提供產品的主要客戶品牌，仍有牢固的合作關係。

在這個階段，我們是真正的「幻音數碼技術」型公司。終有一天，我們公司只會是幻音數碼品牌。發展我們產品品牌如 **Vulkano** 及一個創新產品—**PDXtra TV**（為普通中國家庭而設，價錢實惠，而且易於使用以雲端為基礎的電腦）的合資公司，主要限於中國某些地區。

雲端技術如何與閣下公司有關？

答 我們所有一切都關於雲端。事實上，幾乎我們所有新研創的技術都與存取雲端的內容及更多有關。**Android** 智能手機、為電視而設的 **Vulkano**，**PDXtra TV** 全都為雲端計算而設計。醫療保健亦是本公司另一發展重點。我們為一大型消費電子公司設計了一個非常獨特的產品—「心跳」，讓用戶做運動時，可使用藍芽耳機，量度心跳，有助容許日後的遠端診斷，同時可以在 MP3 或 iPhone 上，一邊聆聽自己喜愛的音樂。

閣下的公司結構怎樣？

答 公司為了使收入結構多元化，內部已作出重大的改變。以往，我們過於依賴及集中為有限的重點客戶提供服務，我們稱此部門為 **P** 團隊。公司結構已經變得多元化，而今年我們增加了 3 個團隊：**S**、**O** 及 **A** 團隊。**S** 團隊側重於利用我們的技術及供應鏈，與其他夥伴公司形成合作關係，使下一代的產品得以交付。**Vulkano** 是一個非常成功的例子，我們希望單是今年便可以銷售 10 萬台。**O** 團隊代表其他創新營運相關技術，主力與營運商合作。我們開始為 **US Cellular** 及 **Public Mobile** 提供電話（已收到訂單），藍牙耳機亦是這團隊另一貢獻。**A** 團隊是負責 **Android** 及其他智能操作系統的相關產品的團隊。**PDXtra TV** 是這一組的代表作。我們稱這個新組織為“**SOAP**”。


因此，我們的技術經過多年發展，現在更將專利商業化，我們期待一個美好的業績表現。我們公司將從 10 月 13 日至 16 日，在會展中心的 2011 年香港電子產品展上，展示我們最新的產品。我們的創新和創造力被受行業的肯定。

談談閣下公司的收入結構。去年公司收入達 5 億港元左右，公司正處於高峰。閣下可否講解公司的收入和產品結構，及公司與去年相比，有何不同？

答 以往，我們過分依賴有限的主要客戶，即 **P** 團隊負責的範疇。現在，我們已進入了成熟的階段，不同的產品團隊能夠利用我們本身的技術，**SOAP** 團隊並集中提供不同的產品和收入來源。因此，本年度我們 **S**、**O** 及 **A** 團隊以


Vulkano、Android 產品及 PDXtra TV 等產品，會以為公司貢獻略低於百分之 50 的總收入為目標，其餘的則將目標來自 P 團隊。

此外，我們預期通過本身的分銷網絡，銷售渠道將提升銷售量。我們同時透過香港捷成洋行（分銷卡西歐和保時捷）分銷，並打算通過互聯網及與中國一家具領導地位的電器零售商的合作等出售產品。


 **能否簡介閣下對中國內地消費產品的增長展望？閣下預期衰退會出現嗎？對便攜式媒體播放器的採用率及融合有甚麼意見？消費最快之地區的消費者的著眼點是甚麼？**

答 隨著城市化及中國經濟發展增長，技術的採用和消費者品味上升趨勢依然不減。


中國每年銷售多達 5 千萬部電視。儘管世界其他地區出現經濟衰退，我們都不會預期銷售出現回落。電視在中國內地被視為必需品。我們讓普遍的中國家庭，可以享受先進的雲端計算，及瀏覽內容功能。你可否想像 Vulkano 和 PDXtra TV 在中國的潛力？我們正在中國內地與較具規模的合作夥伴推出 PDXtra TV。

 **閣下將會創立自己的品牌嗎？如果閣下如此欣賞蘋果的營運模式，會否於擴展品牌和零售方面效法他們？**

答 正如我於前面提到，我們初次嘗試在中國建立品牌。3Bays 是我們在中國的品牌名稱。但是擁有自己的品牌和建立零售商店涉及相關風險。我們相當留意存貨所需的營運資金，亦不預備承擔金融風險。我們於發展階段希望可以限制風險於技術創新方面。我們亦有向成功的公司學習，如蘋果和更接近大眾的利豐。

 **因甚麼供應鏈管理對閣下如此重要？**

答 這允許我們能選取最佳的的生產基地，避免中國勞動法，甚至貨幣波動和需要最少的資本。

 **閣下多次提及蘋果。已故的喬布斯是個有遠見的人。鑑於手攜式媒體裝置與雲端技術的來臨，你認為兩者之融合於未來會為我們帶來甚麼？**

答 於可見未來，新穎的電子產品將繼續充分利用雲端技術的內容。部分計算能力可以駐留於置有某些記憶體的本機裝置中，但由於對便攜性和最新內容的需求，雲端技術的連接必須是無縫和容易的。我們將會看到新穎的用戶界面越來越被廣泛地使用，更良好的視覺效果和聲音。我們將看到更快捷的雲端技術連接。而且，您將會感受到這種科技是無處不在的。從商業角度出發，消費者將會是最大的贏家。您將能享受更容易使用、更快速和最新穎的產品。

我們預期您可以在旅途中觀看以雲端技術為基礎的電視、平板電腦，或者各種各樣的內容。



閣下於二零一一年六月三十日的資產負債表有約 8 千 6 百萬港元左右的流動資產淨值，未來有甚麼資金需求？

答 我們於產品開發、營運資本和市場推廣有充分的資金，自由的現金流和現有信貸額之組合使我們預計資金於可見未來都會十分充足。

附錄一：公司業務範圍

雖然以我們的核心技術衍生的產品是無限制的，我們目前專注於以下組別的設備：

- (一) 以 Android 為平台的智能移動電話、互聯網電視與具備上網功能的各種影音器材，以及各式移動及互聯網器材設備；
- (二) 具備人體參數監測功能的健康和健體設備（技術商標 Live-Lite），如心率監測和計步器功能，配以可用性提高功能，如全球定位，語音輸出和培訓方案；
- (三) 個人便攜娛樂設備，如便攜式媒體播放機和數字移動電視。

我們專注於以下技術支柱：

