

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告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

Vital Mobile Holdings Limited

維太移動控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：6133)

有關截至2017年6月30日止六個月

中期報告的補充公告

茲提述(i)維太移動控股有限公司(「本公司」)日期為2017年8月24日的公告(「業績公告」)，內容有關本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2017年6月30日止六個月的中期業績及(ii)本集團日期為2017年9月29日截至2017年6月30日止六個月的中期報告(「中期報告」)。除非另有說明，否則本公告所用詞彙與中期報告所界定者具有相同涵義。

中期報告載有本集團截至2017年6月30日止六個月的財務表現、業務回顧及財務回顧。除中期報告所披露的資料外，本公司謹此向本公司股東及市場提供以下額外資料。

導致銷售減少的原因

銷售減少乃由於中國智能手機行業的結構性變化所致。本公司為中國中端市場品牌的領先原設計製造(ODM)供應商之一，數年來於中國生產低價智能手機。於2016年，中國眾多大型移動電話供應商品牌轉變其策略，以極低及具競爭力的價格出售其移動電話產品。中國大型移動電話供應商品牌的策略轉變令智能手機行業競爭加劇，導致本公司許多現有客戶(專注於二級市場)失去市場份額。

本公司董事注意到，部分現有客戶現正期望與中國大型市場從業者合作。因此，本公司現正與現有客戶合作及／或物色新客戶，以發掘與中國二級品牌合作的可能性，從而於該行業維持競爭力。

鑒於本公司數年的營運、其於中端市場的營銷經驗及與不同的地方移動電話品牌供應商建立的穩固網絡，本公司相信，其仍可於該行業維持競爭力。通過建立及挽回部分客戶以及改善產品設計及其所提供的服務，本公司董事相信，銷售將於2018年上半年起有所好轉。

錄得毛損的詳細原因

本集團錄得毛損，主要由於(i)銷量減少及上文「導致銷售減少的原因」一節所述的原因；(ii)庫存撇減撥備；及(iii)知識產權攤銷另加使用標準軟件應用程式而非參與設計智能手機的毛利率較低所致。本公司深信，銷售將自2017年第四季度起有所好轉，而有關毛損狀況預期將於2018年上半年起得以扭轉。

本公司上市後兩年產生重大虧損的原因

有關銷售減少及產生虧損的原因，請參閱上文「導致銷售減少的原因」及「錄得毛損的詳細原因」兩節。本公司董事謹此強調以下導致本公司的財務表現於上市後發生扭轉的事項：

- 於2015年下半年，由於貨幣貶值及經濟低迷，本公司若干現有客戶無力悉數結算其發票。本公司客戶要求，除非給予折扣，否則其將無法履行向本公司下達的原訂單。本公司認為，其客戶要求的折扣額將對本公司的財務表現造成不利影響，故本公司決議，終止進行其客戶下達的部分訂單而非向其客戶提供折扣，將符合本公司的最佳利益。類似事件持續至2016年。
- 眾多其他從業者(包括中國大型移動電話供應商品牌)亦面臨上述相似情況。由於其產品的庫存水平極高，該等中國大型移動電話供應商品牌面臨降低其產品價格的壓力，因而於中國整體移動電話行業的價格下調中產生連鎖反應，而本公司並無效仿的能力。

- 由於中國移動電話市場的競爭加劇，中國許多大型品牌移動電話供應商降低其產品價格，以提高其產品需求。本公司董事認為，為預留現金作未來拓展及市場機遇，本公司將選擇性接納銷售訂單，以避免出現任何虧損的銷售。
- 由於中國品牌移動電話的普及，本公司部分海外ODM客戶的業務有所下滑。該等海外ODM客戶的業務下滑導致其向本公司下達的訂單大幅減少。
- 本公司注意到，美國及歐洲移動電話的平均可使用年限(替換週期)正不斷延長，因此，整體移動電話市場的增長率正逐步下跌。
- 於2015年財政年度，本集團約48%的收益源自銷售3G智能手機，2016年該佔比跌至4%。誠如本公司日期為2015年6月16日的招股章程所披露，預期銷售3G智能手機所得收益將減少，然而，由於本集團主要客戶向4G智能手機業務轉型的速度快於市場轉型，跌幅超出本公司預期。

本公司深信，本集團的財務表現預期將於2018年上半年起得以扭轉。

未來計劃及策略

隨著中國智能手機行業出現結構性變化，本公司相信，其客戶群對與中國智能手機品牌合作以出口至新興市場的需求巨大。本公司正與其若干現有客戶合作以物色二線中國智能手機品牌作為ODM供應基礎來源及當前正與其若干現有主要客戶(中國品牌移動手機批發經銷商)磋商新條款。根據當前磋商條款，倘其訂單獲落實，該等批發經銷商於2017年第四季度貢獻的營業額將會有雙倍的增加。於2018年，本公司的目標為維持銷售訂單金額並與其現有客戶磋商新產品及條款。

新收購目標

中期報告所披露的新收購目標指收購河南科泰樂訊通訊設備產業基地有限公司(「目標公司」)70%股權(「收購事項」)，有關收購事項的進一步詳情請參閱本公司日期為2017年6月15日的公告。

目標公司主要業務為提供供應鏈及出口服務，以協助其客戶（主要為中國移動設備及智能手機設備分銷商、批發商及製造商）管理其供應鏈及在國內外市場銷售其產品。

供應鏈

供應鏈服務主要涉及(i)供應基礎管理及材料採購，其包括選擇供應商、磋商價格及規格、組件、配件及其他相關原材料的質量控制；(ii)移動設備及智能手機設備的產品及應用工程及測試以及監督生產流程；(iii)囊括以下各項的市場服務：(a)就產品配置、電路要求、有關客戶所製造產品的地方元素及知識產權提供產品意見；(b)就有關客戶所製造產品的定價策略及預期將產生的成本提供定價意見；(c)就分銷有關客戶所製造產品的分銷渠道提供意見；及(d)就有關客戶所製造產品的廣告及推廣策略提供推廣意見；及(iv)協助其客戶向有關供應商支付預付款項。

供應鏈服務的目標客戶為尋求擴大國內外市場業務的中國移動設備及智能手機設備供應商。根據供應鏈服務，目標公司參考多項考慮因素（包括(i)現行市價；(ii)與有關客戶的關係；(iii)運營及行政成本；及(iv)員工成本）使用成本加成法向其客戶收取介乎1.5%至2.0%的服務費。

出口服務

出口服務主要涉及與處理出口有關的(i)清關服務；(ii)物流及分銷服務；(iii)倉儲服務；及(iv)稅項服務。

目標客戶為尋求將於中國製造的產品出口至海外市場的分銷商及批發商。根據出口服務，一般參考多項考慮因素（包括(i)現行市價；(ii)與有關客戶的關係；(iii)運營及行政成本；及(iv)員工成本）使用成本加成法向其客戶收取介乎1.0%至2.0%的服務費。

進行收購事項的理由及益處

董事認為收購事項將提升本公司的出口能力。目標公司持有及保有所有對移動設備及智能手機設備貿易出口屬必要的出口許可證，使本集團能夠即時開展營運而無需為申請取得貿易出口資格投入時間及資源。目標公司持有的貿易出口許可證使其可出口未加工產品，而本集團持有的製造業出口許可證限制其僅可出口經本集團設計、改裝或製造的產品。此外，目標公司具備獲得提早退稅的實力，其將有利於本集團的現金流量管理。目標公司的主要管理層與其客戶及供應商維持穩定的業務關係，且在與中國移動設備及智能手機設備龍頭品牌進行業務往來時處於有利的地位。

目標公司的貿易出口資格連同本公司向海外市場出口移動設備及智能手機設備的牌照及許可證，使本集團可利用目標集團的比較優勢及潛在的廣闊客戶群。因此，董事認為，相對於新建一間附屬公司而取得出口資格而言，收購目標公司將更有利於本集團，原因是可節省時間及資源，且收購事項完成後即可產生收益，收購事項亦將令本集團得以沿著供應鏈與更廣泛的供應商網絡建立業務關係及了解最新行業變化，以便提高本集團於海外市場的競爭力。此外，收購事項將強化及多元化本集團的業務，並進一步增加本集團於智能手機行業的影響力。

上述額外資料並不影響業績公告及中期報告所載的其他資料，且業績公告及中期報告的內容保持不變。

承董事會命
維太移動控股有限公司
主席
榮秀麗

香港，2017年11月22日

於本公告日期，本公司董事會由執行董事榮秀麗女士、榮勝利先生及鄧順林先生組成；及獨立非執行董事韓國平先生、林耀堅先生及曾溢江先生組成。