

概覽

我們為以廣東省為基地的鍍錫鐵皮包裝產品製造商。我們的主要產品為錫罐及鋼桶，該等產品一般用以裝載漆料及塗料。我們分別於一九九七年及一九九八年開始商業生產錫罐及鋼桶。

我們的收益主要來自於中國銷售鍍錫鐵皮包裝產品。我們的客戶群主要包括漆料及塗料供應商及其他包裝產品製造商。我們的五大客戶全部均位於廣東省。

我們於廣東省佛山擁有及經營工廠，地盤面積約35,936.2平方米。佛山工廠設有18條生產線，當中16條及兩條分別用作生產錫罐及鋼桶。於最後實際可行日期，我們有284名僱員。我們外判若干鍍錫鐵皮包裝產品生產工序予分包商，包括鍍錫鐵皮印刷、鍍錫鐵皮覆膜及鍍錫鐵皮捲切。

鍍錫鐵皮線圈為我們的主要原材料。我們的生產亦需要其他輔助材料及供應品，如手柄及蓋子。我們向中國的供應商採購原材料。

競爭優勢

我們的董事相信，我們擁有下列競爭優勢：

強大穩固的客戶群

根據灼識投資諮詢報告，於二零一六年，我們於往績記錄期間的其中兩名五大客戶屬於廣東省的六大漆料及塗料製造商。我們與該兩名客戶的業務關係分別由一九九七年及二零零七年開始。截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們分別向超過130名、超過160名及超過130名客戶銷售我們的產品。截至最後實際可行日期，我們與於往績記錄期間的五大客戶的業務關係介乎超過一年至超過19年。我們與我們的主要客戶緊密聯繫及能夠持續達到彼等的產品質量要求及技術標準。我們的董事相信，我們的客戶群將繼續增長。

重視我們的產品質量

我們非常重視產品質量。我們採用覆蓋我們的採購及生產營運不同範疇的質量控制措施。除若干鍍錫鐵皮包裝產品一般須根據合約或法律規定符合適用國家標準（中國標準GB/T 17343-1998（就若干錫罐）、中國標準GB/T 15170-2007（就若干鋼桶）、中國標準GB 13042-2008（就若干氣霧罐）及中國標準GB 12463-2009（就若干運輸及包裝規定）外，我們的供應商供應的鍍錫鐵皮線圈亦一般需要符合適用國家標

準(中國標準GB/T 2520-2008)，而我們的分包商供應的印刷鍍錫鐵片及覆膜鍍錫鐵片亦須符合適用工業標準(中國標準QB/T 1877-1993)及我們的內部標準。截至最後實際可行日期，我們的生產部的質量控制團隊由13名員工組成。該質量控制團隊的主管為葉志堅先生，彼於二零零四年加入本集團，負責本集團的整體質量控制。質量控制團隊負責就原材料採購程序、鍍錫鐵皮印刷、鍍錫鐵皮覆膜及鍍錫鐵皮捲切分包及整個生產過程進行監管及推行質量監控措施。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因產品質量而收到客戶的任何重大索償或投訴。董事相信，我們重視產品質量已使我們成功贏得客戶對我們產品的信心，這對我們在中國鍍錫鐵皮包裝行業的長期發展尤為重要。

具有豐富行業經驗的資深管理層團隊

我們的管理團隊擁有豐富行業專業知識及經驗。梁俊誠先生(本集團的創辦人之一及執行董事)及何結明先生(一名高級管理層成員)自我們於一九九七年成立起已與我們共事，並各自於鍍錫鐵皮包裝行業積逾19年經驗。梁俊謙先生(我們的執行董事)、梁建恒先生(我們的執行董事)、葉志堅先生(高級管理層成員)及馮艷群女士(高級管理層成員)已分別加入我們約13年、10年、12年及14年。於二零一六年加入我們的陳杰隆先生(我們的執行董事)於化妝品生產行業擁有約11年經驗。我們的董事相信，結合我們的管理團隊於鍍錫鐵皮包裝行業及業務以及生產管理的豐富知識及經驗，加上彼等透過長期服務而對我們的營運及策略的深入了解，將使我們能維持及增加市場份額，並制定及推行抓緊市場機會的戰略計劃。

與主要鍍錫鐵皮線圈供應商及分包商的穩固業務關係

鍍錫鐵皮線圈為我們的主要原材料。我們亦就生產使用分包商提供的覆膜鍍錫鐵片及印刷鍍錫鐵片。因此，可靠穩定的優質鍍錫鐵皮原材料供應對我們的業務營運至關重要。於往績記錄期間的五大供應商中其中兩名為我們的鍍錫鐵皮線圈供應商。我們與該兩名供應商的業務關係分別始於二零一二年及二零零五年。我們於整段往績記錄期間的最大供應商為中國最大鍍錫鐵皮線圈製造商，根據灼識投資諮詢報告，其於二零一六年的年產能超過550,000噸。我們亦與為我們提供所需鍍錫鐵皮加工服務的主要分包商維持牢固關係。我們的董事相信，我們與主要鍍錫鐵皮線圈

供應商及分包商所建立的穩固關係有助我們取得穩定的鍍錫鐵皮原材料供應以滿足我們的生產需要，繼而令我們可達到客戶要求及維持我們的產品質量，令我們能維持於中國鍍錫鐵皮包裝行業的競爭力。

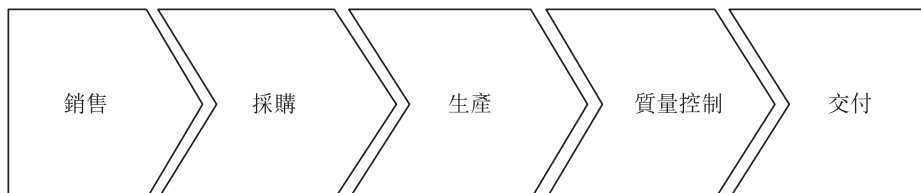
位於戰略位置、主要之通樞紐及靠近我們最大客戶的生產設施

由於廣東省的所有主要高速公路均在佛山方圓50公里內，故我們的佛山工廠位於廣東省的主要運輸樞紐佛山。由於我們的供應商、分包商及客戶的運輸物流均以陸路形式進行，佛山工廠的戰略位置一般使我們能迅速回應客戶的需求，並促進我們於廣東省的客戶群拓展。

此外，根據灼識投資諮詢報告，中國的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝行業的准入障礙之一為地理上靠近客戶的生產基地，因為新准入者將面臨有關運輸成本、周轉時間、溝通效率及最終產品交付的諸多困難及風險。於往績記錄期間，我們的佛山工廠位於距離我們的最大客戶威士伯集團在廣東省的兩間製造廠分別為一公里及15公里的地方。我們的董事相信，地理上緊靠威士伯集團可使我們獲得優勢，包括提供及時回饋、減少運輸成本及存貨儲存、技術支持及緊密合作，從而促使我們向威士伯集團提供具競爭力的價格及服務。截至二零一六年十二月三十一日止年度，由於地理上靠近威士伯集團，本集團向威士伯集團交付產品僅產生運輸成本約人民幣33,000元。我們估計，向威士伯集團交付產品的距離每增加10公里，其運輸成本將增加約62.5%。然而，除低運輸成本促使具競爭力的價格外，董事相信，鄰近威士伯集團的地理位置（如及時回饋及技術支援、密切合作及溝通、縮短交付時間、降低運輸風險以及提升客戶對我們產品的熟悉度及信心）具備非貨幣性裨益，並使我們從威士伯集團其他供應商中脫穎而出，有助於我們與威士伯集團長期及良好的業務關係。

業務模式

下圖說明我們的鍍錫鐵皮包裝業務主要階段：



產品

我們的主要產品為錫罐及鋼桶，該等產品一般用以裝載漆料及塗料。我們一般根據客戶訂單所訂明的產品規格生產我們的產品。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無參與鍍錫鐵皮包裝產品填充程序。我們的主要產品的概要資料如下：

產品	描述
(1) 錫罐	
<p>圓形錫罐</p> 	<p>所用的鍍錫鐵皮線圈 : 0.20毫米至0.35毫米厚 容量 : 0.2升至20升</p> <p><i>就0.2升罐而言：</i> 高度 : 8.0厘米 底部直徑 : 6.3厘米 頂部直徑 : 6.3厘米</p> <p><i>就20升罐而言：</i> 高度 : 37.5厘米 底部直徑 : 28.5厘米 頂部直徑 : 27.5厘米</p>
<p>方形錫罐</p> 	<p>所用的鍍錫鐵皮線圈 : 0.20毫米至0.35毫米厚 容量 : 0.5升至20升</p> <p><i>就0.5升罐而言：</i> 高度 : 9.5厘米 底部／頂部長度 : 12.2厘米 底部／頂部闊度 : 6.2厘米</p> <p><i>就20升罐而言：</i> 高度 : 35厘米 底部／頂部長度 : 23.5厘米 底部／頂部闊度 : 23.5厘米</p>

產品 描述

氣霧罐



所用的鍍錫鐵皮線圈 : 0.20毫米至0.25毫米厚
容量 : 400毫升至500毫升
高度 : 15.5厘米至19.5厘米
底部直徑 : 6.5厘米
頂部直徑 : 6.5厘米

(2) 鋼桶



所用的鍍錫鐵皮線圈 : 0.35毫米至0.40毫米厚
容量 : 10升至20升

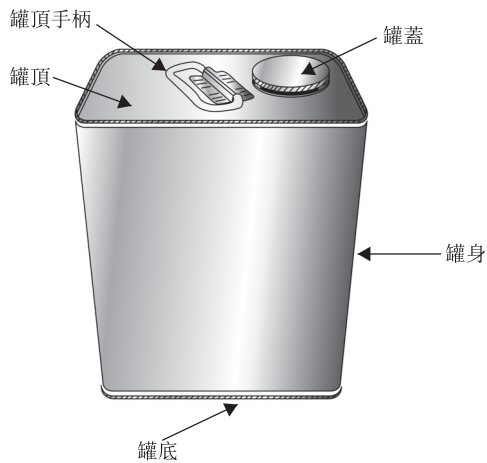
就10升桶而言 :

高度 : 27.5厘米
底部直徑 : 22.5厘米
頂部直徑 : 24.5厘米

就20升桶而言 :

高度 : 36厘米
底部直徑 : 27.5厘米
頂部直徑 : 29.5厘米

下圖顯示罐子的不同部件 :



業 務

下表載列我們於往績記錄期間按產品類型劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
錫罐	67,001	66.7	59,624	52.0	60,300	50.9
鋼桶	23,570	23.5	45,587	39.8	47,986	40.5
其他 (附註)	9,887	9.8	9,355	8.2	10,224	8.6
總計	100,458	100	114,566	100	118,510	100

附註：其他主要指買賣原材料（包括鍍錫鐵皮線圈及鍍錫鐵片）及銷售罐子部件（包括罐蓋、罐頂及罐底）以及已用模具之收益。

下表載列我們於往績記錄期間的錫罐及鋼桶銷量及平均每單位售價明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	銷量 (千單位)	平均售價 (人民幣)	銷量 (千單位)	平均售價 (人民幣)	銷量 (千單位)	平均售價 (人民幣)
錫罐	25,386	2.64	19,759	3.02	20,353	2.96
鋼桶	1,879	12.54	3,694	12.34	4,075	11.78

我們買賣包括鍍錫鐵皮線圈及鍍錫鐵片在內的原材料。由於我們的鍍錫鐵皮原材料採購量龐大，我們能善用議價能力及與鍍錫鐵皮生產商的採購網絡，按具競爭力的價格大量採購鍍錫鐵皮原材料，以向第三方客戶銷售。我們的策略為繼續進行相關鍍錫鐵皮原材料買賣業務，因為董事認為，此舉不僅使我們與供應商及客戶維持更密切關係，而且讓我們能有效地管理原材料的整體採購成本（尤其是用於製造業務的鍍錫鐵皮線圈），同時減輕鍍錫鐵皮價格浮動的影響。然而，相關買賣業務僅附帶及傾向於製造及銷售鍍錫鐵皮包裝產品。我們透過自市場上其他鍍錫鐵皮原材料供應商獲取及比較報價而繼續監控我們流動供應商的定價，且彼等須符合我們的支付條款及數量規定。我們亦分析鍍錫鐵皮包裝產品的流動客戶對鍍錫鐵皮原材料的可能需求。然而，我們將不會積極尋求業務機會或投入大量資源開發相關買賣業務。

我們向客戶銷售我們所製造的罐子部件(包括罐蓋、罐頂及罐底)以及已用模具。我們相信,向我們購買罐子部件的客戶將該等部件用作替換用途的後備部件。向我們購買已用模具的該等客戶位於廣東省,而其業務範圍包括(i)金屬包裝產品及/或模具加工;及(ii)金屬、機器、汽車部件等的一般買賣。我們明白,截至二零一五年十二月三十一日止年度的其中一名五大供應商向我們購買已用模具以提供捲切服務;及其他客戶向我們購買已用模具以作向其客戶出售的買賣用途。我們相信,這為我們的鍍錫鐵皮包裝產品客戶提供便利,並有助減少我們的閒置資源。

有關我們的產品於往績記錄期間的銷量及平均售價之詳細分析,請參閱「財務資料—綜合損益及其他全面收益表內主要項目的說明及分析—收益」。

於往績記錄期間,我們就廢料之一次性銷售訂有一項關聯方交易。有關詳情,請參閱「財務資料—關聯方交易」。

季節性及產品壽命週期

於往績記錄期間,我們一般於一月及二月面臨較低的銷售需求並錄得較低銷售。我們的董事相信,此乃主要由於在較長的農曆新年假期中,客戶訂單一般減少所致。於往績記錄期間,我們的鍍錫鐵皮包裝產品並無面對任何產品壽命週期。

生產

我們的生產部主要負責基於包括交付日期及客戶訂單所規定的產品數量、我們的客戶提供的任何每月購買計劃、過往銷售需要、我們的產能及我們的存貨水平等若干因素制定生產計劃,以確保我們的生產線運作暢順。截至最後實際可行日期,我們的生產部僱有236名僱員。

生產設施

我們的佛山工廠位於廣東省佛山,地盤面積約35,936.2平方米。我們的佛山工廠設有我們的總辦事處、生產線及倉庫。截至最後實際可行日期,我們擁有18條生產線,當中16條及兩條分別用作生產錫罐及鋼桶。

業 務

下表載列我們的生產線於往績記錄期間的產能、實際產量及使用率：

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一四年			二零一五年			二零一六年		
	產能 ⁽¹⁾	實際產量	使用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	實際產量	使用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	實際產量	使用率 ⁽²⁾
(百萬單位)	(百萬單位)		(百萬單位)	(百萬單位)		(百萬單位)	(百萬單位)		
錫罐	47.7	22.9	48.0%	47.7	19.7	41.3%	47.7	20.4	42.8%
鋼桶 ⁽³⁾	4.3	1.8	41.9%	4.3	3.7	86.0%	4.3	3.9	90.7%
整體	52.0	24.7	47.5%	52.0	23.4	45.0%	52.0	24.3	46.7%

附註：

1. 產能即各相關產品類別（即錫罐及鋼桶）於生產過程瓶頸位的估計最高產能，以上數字乃基於主要假設於往績記錄期間(i)每年約有300個工作天（或每月25天）；(ii)生產線按每工作天營運八小時（可因應需要作任何加班運作）；及(iii)概無主要機械或設備故障而計算得出，僅供說明用途。
2. 使用率乃按一段期間的實際產量除以相應期間的產能而釐定。
3. 鋼桶使用率由截至二零一四年十二月三十一日止年度約41.9%上升至截至二零一五年十二月三十一日止年度約86.0%，並於截至二零一六年十二月三十一日止年度進一步上升至約90.7%，乃由於鋼桶需求上升所致。進一步詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表內主要項目的說明及分析－收益」。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，我們的錫罐生產線的使用率分別為約41.3%及42.8%，我們的董事認為，我們有能力應付客戶可能增加此等產品的訂單的任何需求。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，我們的鋼桶生產線的使用率分別達約86.0%及90.7%。我們計劃擴充我們的鋼桶產能以應付鋼桶產品需求的任何進一步上升。詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

業 務

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因我們的生產設施故障而遭遇任何重大業務營運干擾，而我們亦未有在佛山工廠遇到任何導致嚴重人員傷亡的意外。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的佛山工廠在所有重大方面均已遵守相關中國法律及法規。

機器及設備

我們的生產線配備多種機器及設備以進行生產過程不同階段的工作。我們生產鍍錫鐵皮包裝產品的主要機器及設備為切割機、沖壓機、焊縫機、翻邊機及封罐機。我們擁有用於18條生產線的所有機器及設備。

我們於最後實際可行日期使用的主要機器及設備如下：

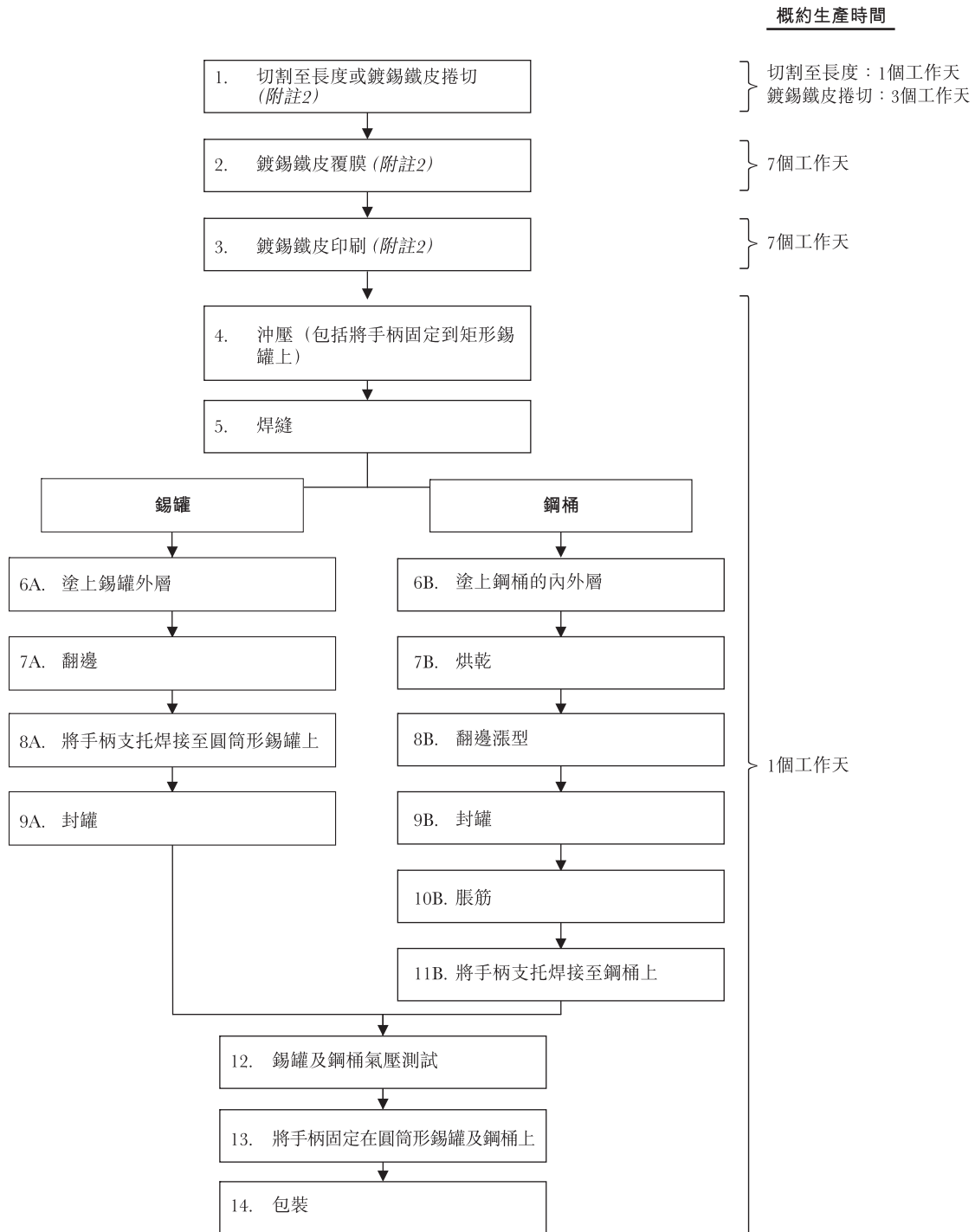
機器類型	於最後實際 可行日期的數量	主要用途
切割機	20	將鍍錫鐵皮線圈切割為鍍錫鐵片
沖壓機	122	將鍍錫鐵片沖壓為圓形或方形細片
焊縫機	23	在搭接處將經沖壓的鍍錫鐵皮片塊焊接在一起， 形成罐身
翻邊機	19	將罐身兩端往外翻，使罐頂和底部形成外翻的折邊以 便與罐頂及罐底結合
封罐機	80	將罐頂及罐底連接至罐身

我們一般不時因應需要進行維護及維修工作，並保留該等工作的記錄。我們遵循適當預防性維護慣例，例如取代消耗品部件及進行校準。

於最後實際可行日期，我們的主要機器及設備的平均機齡約為13年。董事估計，距離將其更換前的餘下年數介乎約一年至約20年。我們擬購買新機器及設備以升級我們的生產線。詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

生產過程

下圖說明一般鍍錫鐵皮包裝產品生產過程的主要步驟(附註1)：



附註：

1. 視乎我們客戶的要求，不同類型的鍍錫鐵皮包裝產品的生產程序未必按照上述相同次序進行。
2. 此等程序外判予分包商。詳情請參閱「一供應商一分包商」。

業 務

主要步驟	我們所使用的 主要機器及設備	描述
1. 切割至長度 或鍍錫鐵皮捲切	剪切機，用作切割至長度。	就生產方形錫罐而言，鍍錫鐵皮線圈按客戶要求剪切為指定長度的鍍錫鐵片。
	不適用於鍍錫鐵皮捲切 (此程序已外判)	就生產圓形錫罐及鋼桶而言，我們將安排分包商剪切鍍錫鐵皮線圈為捲切鍍錫鐵片。有關進一步詳情，請參閱「一供應商一分包商」。
2. 鍍錫鐵皮覆膜	不適用(此程序已外判)	我們按客戶選擇將鍍錫鐵片的覆膜外判予分包商。有關進一步詳情，請參閱「一供應商一分包商」。
3. 鍍錫鐵皮印刷	不適用(此程序已外判)	我們將鍍錫鐵片的客戶商標、標誌、文字及藝術圖形印刷外判予分包商。有關進一步詳情，請參閱「一供應商一分包商」。
4. 沖壓(包括將手柄固定到方形錫罐上)	沖壓機	將覆膜及/或已印刷的鍍錫鐵片沖壓為圓形或方形細片，每片細片用於製造一個錫罐或鋼桶的罐身、罐頂或罐底。
	雙頭焊耳機	將手柄固定到方形錫罐上。
5. 焊縫	焊縫機	使用銅線在搭接處將經沖壓的鍍錫鐵皮片塊焊接以形成錫罐或鋼桶的罐身或桶身。
6A. 塗上錫罐外層	補塗機	塗上錫罐的鍍錫鐵皮外層以防鏽。
7A. 翻邊	翻邊機	將錫罐罐身兩端往外翻，使罐頂和底部形成外翻的折邊以便與罐頂及罐底結合。
8A. 將手柄支托焊接至圓形錫罐上	雙頭焊耳機	將手柄支托與圓形錫罐焊接在一起。
9A. 封罐	封罐機	將罐頂及罐底連接至錫罐的罐身。
6B. 塗上鋼桶的內外層	噴粉補塗機	就儲存水基乳膠漆的鋼桶而言，鋼桶鍍錫鐵皮內外層亦會鍍膜以防鏽。就儲存溶劑型塗料的鋼桶而言，鋼桶鍍錫鐵皮外層會鍍膜以防鏽。
7B. 烘乾	電磁爐	將鍍錫鐵皮塗層烘乾。

業 務

主要步驟	我們所使用的主要機器及設備	描述
8B. 翻邊漲型	翻邊漲型機	將鋼桶桶身兩端往外翻，使鋼桶底部形成外翻的折邊以便與桶底結合。
9B. 封罐	封罐機	將鋼桶的桶底連接到桶身上。
10B. 脹筋	脹筋機	進行擴張程序以提高鋼桶的堅固度。
11B. 將手柄支托焊接至鋼桶上	雙頭焊耳機	將手柄支托與鋼桶焊接在一起。
12. 錫罐及鋼桶氣壓測試	檢漏機	一般而言，所有錫罐及鋼桶亦須進行氣壓測試，而未能通過該等測試(例如有小孔或裂縫的罐子)則會被丟棄。
13. 將手柄固定在圓形錫罐及鋼桶上	不適用 (此程序由人手進行)	將手柄固定到圓形錫罐及鋼桶上。
10. 包裝	打包機	製成品會以透明膠紙成批捆綁在一起以便交付。

以上生產程序由開始生產至完成為止一般需時約九至18個工作天。由於我們一般僅安排分包商進行鍍錫鐵皮印刷工作而不會分包鍍錫鐵皮捲切及覆膜工作，因此方形錫罐的生產交貨時間最短(大概九個工作天)。由於我們一般安排分包商進行鍍錫鐵皮捲切及鍍錫鐵皮印刷，同時在客戶要求下分包鍍錫鐵皮覆膜工作，故圓形錫罐及鋼桶的生產交貨時間最長(大概18個工作天)。我們一般保存一個月的鍍錫鐵皮線圈存貨，藉以確保我們可應付我們的主要客戶交付需求。

我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守中國所有適用生產安全法律及法規。

原材料及採購

原材料

我們的原材料主要包括鍍錫鐵皮線圈、鍍錫鐵片及覆膜及／或印刷鍍錫鐵片。鍍錫鐵皮線圈為我們的主要原材料。我們使用不同厚度的鍍錫鐵皮線圈：(i)0.20毫米至0.25毫米鍍錫鐵皮線圈主要用於生產錫罐(5升或以下)及氣霧罐；(ii)0.25毫米至0.35毫米鍍錫鐵皮線圈主要用於生產錫罐(10升或以上)；及0.35毫米至0.40毫米主要用於生產鋼桶。根據灼識投資諮詢報告，由於中國於二零一六年為全球最大的粗鋼、鐵材及鍍錫鐵皮出產國，董事相信，鍍錫鐵皮線圈的供應充足，且可隨時於中

國公開市場購買。我們向供應商購買鍍錫鐵皮線圈，我們將其切割為鍍錫鐵片或我們的分包商將其切割為捲切鍍錫鐵片，然後再由我們的分包商加工成覆膜及／或印刷鍍錫鐵片。我們亦需使用其他輔助材料及供應品、PVC手柄及罐蓋、鋼柄及銅線進行生產。

我們的鍍錫鐵皮線圈成本於截至二零一六年十二月三十一日止三個年度分別佔我們的總銷售成本約62.2%、61.1%及59.2%。

根據灼識投資諮詢報告，中國的鍍錫鐵皮線圈平均價格自二零一二年至二零一五年呈下降趨勢。於二零一六年，中國的鍍錫鐵皮線圈的平均價格於一月至二月輕微下降、於三月至五月大幅恢復、於其後直至二零一六年十一月整體穩定，於二零一六年十二月至二零一七年一月上升，直至三月前回穩，並自二零一七年四月起直至二零一七年五月一直輕微下降。於中國，0.25毫米鍍錫鐵皮線圈的平均價格由二零一二年一月的約每噸人民幣8,250元下降至二零一六年一月的約每噸人民幣5,935元，並於二零一六年二月至約每噸人民幣5,780.7元，於二零一六年五月上升至約每噸人民幣7,064.7元，於其後直至二零一六年十一月整體穩定，達約每噸人民幣6,896.3元，由二零一六年十二月約每噸人民幣7,263.8元增加至二零一七年一月的約每噸人民幣7,507.2元，直至二零一七年三月前再度回穩於約每噸人民幣7,594.8元，並自二零一七年四月起由約每噸人民幣7,589.4元一直輕微下降至二零一七年五月的約每噸人民幣7,406.6元。於中國，0.35毫米鍍錫鐵皮線圈的平均價格由二零一二年一月的約每噸人民幣6,350元下降至二零一六年一月的約每噸人民幣4,145元，並於二零一六年二月進一步下降至約每噸人民幣4,037.2元，於二零一六年五月上升至約每噸人民幣4,934.0元，於其後直至二零一六年十一月整體穩定，達約每噸人民幣4,794.4元，由二零一六年十二月約每噸人民幣5,057.9元增加至二零一七年一月的約每噸人民幣5,227.4元，直至二零一七年三月前再度回穩於約人民幣5,288.4元，並自二零一七年四月起由約每噸人民幣5,284.5元一直輕微下降至二零一七年五月的約每噸人民幣5,157.3元。我們已採取措施以控制該採購成本的任何可能上漲，且能夠將任何該成本的上漲部分轉嫁至我們的客戶。舉例而言，我們可能需要價格調整機制，據此，我們與客戶將在鍍錫鐵皮市價波動超過特定百分比的情況下進行協商。我們的銷售合同一般亦訂明，倘訂約方擬於簽訂合同後修訂價格，經修訂的價格經書面同意後將為最終價格。有關詳情請參閱「一客戶一銷售合同」。鑒於鍍錫鐵皮線圈之平均價格於二零一六年三月至二零一六年五月有所上升，且鍍錫鐵皮線圈之價格於二零一六年第四季度進一步上升，我們已於自二零一六年七月至二零一六年九月期間提高向某些客戶（包括本集團截至二零一六年十二月三十一日止年度的五大客戶及威士伯集團（威士伯集團指華潤及／或威士伯，請參閱「一客戶」））銷售某些產品的售價及／或提高部分產品的售價，自二零一七年一月或二月起生效。我們相信我們的定價機制能讓我們有效管理鍍錫鐵皮線圈成本浮動的風險。

有關鍍錫鐵皮線圈成本變動對我們於往績記錄期間各年度／期間的利潤的影響的假設性敏感度分析，請參閱「財務資料—敏感度及收支平衡分析—敏感度分析」。有關我們主要原材料的鍍錫鐵皮線圈成本及價格趨勢的資料，請分別參閱「財務資料—綜合損益及其他全面收益表內主要項目的說明及分析—銷售成本—鍍錫鐵皮線圈成本」及「行業概覽—主要原材料的價格趨勢」。

於往績記錄期間，我們的所有原材料均自中國的供應商採購。因此，我們以人民幣支付採購費用。我們並未就我們於往績記錄期間進行的採購採用任何安排以對沖鍍錫鐵皮線圈市價的任何波動。

採購

於最後實際可行日期，我們的採購部包括五名員工，主要負責監察採購過程及監督鍍錫鐵皮捲切、鍍錫鐵皮覆膜及鍍錫鐵皮印刷安排。我們根據各種因素制定我們的原材料採購計劃，包括(i)已訂購產品的計劃付運日期及數量；(ii)我們的客戶所提供的任何每月採購計劃；(iii)過往銷售需求；(iv)我們擬達到的存貨水平；及(v)我們的生產時間表。在向我們的供應商下達特定類型原材料的採購訂單前，我們的採購部將使用我們的電腦系統檢查存貨的現有水平以避免過量採購及積存過多存貨。我們的採購用途一般需獲我們的採購部主管批准。

我們的採購部一般會透過於相關鐵材及鋼材交易平台網站定期檢查鍍錫鐵皮供應商的報價或直接查詢以保持追蹤鍍錫鐵皮線圈市價，並將該等報價與現有鍍錫鐵皮線圈供應商所提供的價格作比較。於向供應商下達訂單前，我們的採購部一般將於考慮可得市場資料後與彼等磋商採購價格。

我們的鍍錫鐵皮供應商須向我們供應符合中國適用國家標準的鍍錫鐵皮線圈。有關進一步詳情，請參閱「—質量控制」及「監管概覽—與業務相關的中國法律及法規—產品標準化」。

供應商

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們分別向超過40名、超過50名及超過80名供應商採購（或就分包商而言委聘彼等提供服務），當中包括我們的原材料供應商、分包商及其他輔助材料及供應品的供應商，其中分別六名、四名及四名為我們的鍍錫鐵皮線圈供應商。於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三

方。截至最後實際可行日期，我們與於往績記錄期間的五大供應商的業務關係介乎超過兩年至超過13年。我們的五大供應商全部均位於廣東省。

我們於截至二零一六年十二月三十一日止三個年度自五大供應商的採購額分別約為人民幣43.1百萬元、人民幣59.1百萬元及人民幣65.0百萬元，分別佔我們於相應期間的採購總額約82.7%、81.4%及84.8%。我們於截至二零一六年十二月三十一日止三個年度自最大供應商的採購額分別約為人民幣32.6百萬元、人民幣40.4百萬元及人民幣40.1百萬元，分別佔我們於相應期間的採購總額約62.5%、55.8%及52.3%。有關相關風險，請參閱「風險因素—與我們業務有關之風險—於往績記錄期間，我們逾50%及80%總採購額乃分別向我們的最大供應商及五大供應商作出。倘我們與該等主要供應商（特別是我們的最大供應商）的安排被終止、中斷或作出不利修訂，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響」。

於整段往績記錄期間，供應商集團A為我們的最大供應商。我們與供應商集團A的業務關係自二零一二年開始。於往績記錄期間，我們向供應商集團A進行的採購額相對較大，主要歸因於下列原因：(i)於二零一六年，供應商A2為廣東省的最大鍍錫鐵皮製造商；(ii)供應商集團A鄰近我們的佛山工廠令我們在運輸所需鍍錫鐵皮線圈時可節省時間及成本；(iii)供應商集團A有能力向我們供應質素穩定的鍍錫鐵皮線圈，從而令我們可達到更高的生產效率及符合我們客戶的需求；及(iv)我們與供應商集團A的密切關係可使我們獲得具競爭力的價格。根據灼識投資諮詢報告，中國的鍍錫鐵皮包裝產品製造商一般向單一或少數供應商採購相對龐大及穩定數量的鍍錫鐵皮線圈，以確保彼等最終能夠使用質量一致的鍍錫鐵皮線圈大量交付最終鍍錫鐵皮包裝產品。根據灼識投資諮詢報告，我們的董事認為本集團向供應商集團A採購的模式與行業慣例相符。

我們擬分散鍍錫鐵皮線圈的採購來源。價格將仍為我們選擇供應商的主要因素。於往績記錄期間，除向供應商集團A採購鍍錫鐵皮線圈外，我們亦向合共五名其他鍍錫鐵皮線圈供應商採購鍍錫鐵皮線圈，其中供應商集團F成為我們於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度的五大供應商之一。根據灼識投資諮詢報告，(i)以二零一六年的銷售收益計，供應商F1為廣東省第三大鍍錫鐵皮製造商，年度銷售收益約人民幣32億元，並為廣東省覆膜鍍錫鐵皮的主要供應商；及(ii)於二零一六年供應商F2為供應商F1的產品於順德區之主要分銷商。我們於二零零五年與供應商集團F開展業務關係，而與去年相比，我們已於截至二零一五年十二月三十一日止年度增加向供應商集團F採購鍍錫鐵皮線圈以分散採購我們的鍍錫鐵皮線圈。我們於截至二零一六年十二月三十一日止年度進一步增加向供應商集團F採購，並佔我們同期的總採購量約17.5%。董事於截至二零一六年十二月三十一日止年度已

業 務

向至少兩名其他鍍錫鐵皮線圈潛在供應商取得報價。我們擬根據我們選擇供應商的標準對彼等進行審查(例如實地考察彼等的設施以審查彼等的營運狀況)，以積極的步伐將彼等納入我們的認可供應商名單內。倘我們與供應商集團A的關係或其提供的價格有任何變動，此舉將使我們更快接洽更多鍍錫鐵皮供應商。

鑒於供應商A2的規模(即二零一六年廣東省最大的鍍錫鐵皮製造商)及供應商集團A向我們提供具競爭力的價格，我們仍將視其為首選鍍錫鐵皮線圈供應商。董事亦認為，與如供應商集團A的主要供應商建立緊密及長期關係在商業上而言對我們的營運有利。儘管如此，董事認為，我們在以與現有鍍錫鐵皮線圈供應商可資比較的定價、產品質量及運輸成本尋找替代鍍錫鐵皮線圈供應商上將不會遇到重大困難，理由是根據灼識投資諮詢報告，於二零一六年，(i)中國為全球最大的粗鋼、鐵材及鍍錫鐵皮出產國；(ii)中國約有45名鍍錫鐵皮製造商，且其中兩名中國鍍錫鐵皮製造商均位於廣東省；及(iii)廣東省有超過3,000名鍍錫鐵皮線圈分銷商。

下表載列我們於往績記錄期間的五大供應商之詳情：

截至二零一四年十二月三十一日止年度的五大供應商

供應商名稱	概約採購額 人民幣千元	佔我們的總採購的 概約百分比
供應商集團A(附註1)	32,568	62.5%
供應商B	4,562	8.8%
供應商C	3,543	6.8%
供應商D	1,559	3.0%
供應商E	855	1.6%
合計	43,087	82.7%

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度的五大供應商

供應商名稱	概約採購額 人民幣千元	佔我們的總採購的 概約百分比
供應商集團A (附註1)	40,435	55.8%
供應商集團F (附註2)	9,883	13.6%
供應商C	4,080	5.6%
供應商G	2,348	3.2%
供應商H	2,343	3.2%
合計	<u>59,089</u>	<u>81.4%</u>

截至二零一六年十二月三十一日止年度的五大供應商

供應商名稱	概約採購額 人民幣千元	佔我們總採購的 概約百分比
供應商集團A (附註1)	40,095	52.3%
供應商集團F (附註2)	13,430	17.5%
供應商C	4,208	5.5%
供應商B	3,902	5.1%
供應商H	3,386	4.4%
合計	<u>65,021</u>	<u>84.8%</u>

附註：

1. 供應商集團A指供應商A1及／或供應商A2。就董事所深知、盡悉及確信，供應商A2為鍍錫鐵皮製造商；供應商A1為供應商A2的貿易公司，並主要負責買賣供應商A2製造的鍍錫鐵皮線圈；及供應商A1及供應商A2於往績記錄期間並無持股關係，亦無共同股東。
2. 供應商集團F指供應商F1及／或供應商F2。就董事所深知、盡悉及確信，供應商F1及供應商F2於往績記錄期間擁有共同股東。

截至二零一四年十二月三十一日止年度，供應商集團F向我們作出約人民幣56,000元的一次性已用模具採購以供其製造之用，佔我們於截至二零一四年十二月三十一日止年度的收益約0.06%。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，供應商集團F向我們作出約人民幣36,000元的一次性模具及捲切鍍錫鐵片採購以供其製造之用，佔我們於截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益約0.03%。

業 務

五大供應商

供應商名稱	與本集團的 業務關係 開始年份	背景資料	地點	於往續記錄期 間向我們供應 的主要原材料 或提供的服務	通常付款期
供應商集團A	二零一二年	供應商A1為一間於二零零六年成立的有限公司。其主要從事金屬批發	廣東省佛山	鍍錫鐵皮線圈	在月結單後15日內透過銀行承兌票據(距離到期不超過90日)
	二零一五年	供應商A2為一間於二零零四年成立的有限公司。其主要從事製造及加工鍍錫鐵皮	廣東省鶴山	鍍錫鐵皮線圈 以及鍍錫鐵皮覆膜及捲切服務	在月結單後15日內透過銀行承兌票據(距離到期不超過90日)
供應商B	二零零四年	供應商B為一間於一九九九年成立的有限公司。其主要從事印刷包裝產品及裝潢	廣東省中山	鍍錫鐵皮印刷服務	在月結單後60日內透過銀行承兌票據(距離到期三個月)
供應商C	二零零六年	供應商C為一間於二零零三年成立的獨資經營公司。其主要從事印刷鐵罐	廣東省佛山	鍍錫鐵皮印刷服務	在月結單後90日內透過銀行承兌票據(距離到期三個月)
供應商D	二零零五年	供應商D為一間於二零零零年成立的獨資經營公司。其主要從事加工塑膠產品	廣東省佛山	PVC部件, 如手柄及罐蓋	在月結單後90日內透過銀行轉賬
供應商E	二零零四年	供應商E為於二零零三年成立的個體及商業單位。其業務範圍包括製造其他金屬產品及塑膠產品(不包括廢膠加工及使用)	廣東省佛山	鋼柄	在月結單後90日內透過銀行轉賬
供應商集團F	二零零九年	供應商F1為一間於二零零七年成立的有限公司。其主要從事加工金屬包裝產品等	廣東省中山	鍍錫鐵皮線圈 以及鍍錫鐵皮覆膜及捲切服務	就供應鍍錫鐵皮線圈而言, 於下一個月第10日前透過銀行承兌票據(距離到期三個月)或透過銀行轉賬 就鍍錫鐵皮覆膜及捲切服務而言, 於月結單後60日內透過銀行承兌票據(距離到期90日)

業 務

供應商名稱	與本集團的 業務關係 開始年份	背景資料	地點	於往績記錄期 間向我們供應 的主要原材料 或提供的服務	通常付款期
	二零零五年	供應商F2為一間於二零零四年成立的有限公司。其主要從事銷售及加工鍍錫鐵皮	廣東省佛山	鍍錫鐵皮線圈	於下一個月第10日前透過銀行承兌票據(距離到期三個月)
供應商G	二零一一年	供應商G為一間於二零零八年成立的有限公司。其主要從事印刷金屬產品	廣東省佛山	鍍錫鐵皮印刷服務	在月結單後90日內透過銀行承兌票據(距離到期三個月)
供應商H	二零一四年	供應商H為一間於二零一四年成立的有限公司。其主要從事印刷罐子及電子設備的外殼	廣東省佛山	鍍錫鐵皮印刷服務	在月結單後90日內透過銀行承兌票據(距離到期不超過三個月)

概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或我們任何股東(就我們董事所深知,於最後實際可行日期擁有已發行股份的5%以上),在我們於往績記錄期間的任何五大供應商中擁有任何權益。

原材料供應商

挑選基準

我們的採購部負責挑選我們的原材料供應商。我們參考質量、交付時間、售後服務及價格等因素挑選我們的原材料供應商。就我們的鍍錫鐵皮線圈供應商而言,我們將實地考察彼等的設施以檢查彼等的營運,亦會考慮彼等的公司背景、可靠性、信譽及與我們的佛山工廠的距離。我們擁有一份認可供應商名單。

採購合約

我們不會與我們的供應商訂立任何附帶購買責任的長期書面購買協議。就鍍錫鐵皮線圈及其他原材料而言,我們以一次性採購訂單進行採購。就其他輔助材料及供應品而言,我們一般與供應商訂立短期或無固定年期且不附帶特定購買責任的書面購買協議(一般包括輔助材料及物資描述、協定單價、支付條款、品質及接受標準以及交付),且並無規定終止或重續。我們的實際訂單條款載於我們向彼等下達的採購訂單,當中將包括所需材料、數量、價格及交付時間等條款。我們的董事認

為，透過採購訂單採購材料及物資而不訂立附帶採購責任的協議符合市場慣例。我們的董事亦認為，此舉令我們可參考現行市價靈活地與供應商磋商購買價。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的採購戰略概無重大轉變，而我們亦未在取得原材料方面遇到任何重大延誤、短缺或干擾或重大困難，且我們未曾與任何主要供應商發生任何重大糾紛。

分包商

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們分別委聘八名、11名及九名分包商提供服務。我們於往績記錄期間的五大分包商全部均為獨立第三方。我們主要委聘分包商進行鍍錫鐵皮印刷、鍍錫鐵皮捲切及鍍錫鐵皮覆膜等生產程序。我們認為，此等生產程序需要特定技能、機器及設備。分包安排讓我們可集中於及發展我們的核心生產能力，並透過避免就此等程序作出巨大資金投資以購買其他機器及設備或聘用一批工人而在分配我們的資源方面取得更大的靈活性。我們與屬於我們的五大供應商的分包商的業務關係介乎超過兩年至超過13年。

於往績記錄期間，我們已委聘11名鍍錫鐵皮印刷分包商，包括供應商B、供應商C、供應商G及供應商H(有關詳情，請參閱「一供應商一五大供應商」)、兩名鍍錫鐵皮捲切分包商及三名鍍錫鐵皮覆膜分包商，包括供應商集團A及供應商集團F(有關詳情，請參閱「一供應商一五大供應商」)，兩者均為同時向我們提供鍍錫鐵皮覆膜及捲切服務的鍍錫鐵皮線圈供應商。

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，(i)我們的鍍錫鐵皮印刷分包費分別佔我們於相應期間的總銷售成本約11.2%、12.4%及13.6%；(ii)我們的鍍錫鐵皮捲切及覆膜總分包費分別佔我們於相應期間的總銷售成本約2.1%、2.8%及2.6%。

根據灼識投資諮詢報告，大部分鍍錫鐵皮製造商及大型鍍錫鐵皮分銷商能夠提供鍍錫鐵皮捲切服務及鍍錫鐵皮印刷服務。於二零一六年，廣東省有大約140間鍍錫鐵皮印刷公司。鍍錫鐵皮覆膜為新興的鍍錫鐵皮加工技術，在廣東省有大約20間公司可提供此服務。董事認為，由於市場上有相當數量具備相若技術及能力的替代分包商，該等鍍錫鐵皮捲切、鍍錫鐵皮印刷及鍍錫鐵皮覆膜服務可隨時分包。有關與分包安排相關之風險，請參閱「風險因素一與我們的業務相關之風險一我們於往

業 務

績記錄期間外判我們的鍍錫鐵皮包裝產品的若干生產工序予我們的分包商。我們與彼等的關係有任何改變、彼等之製造營運中斷或彼等服務之質素惡優可為我們業務構成不利影響。」。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到任何與我們的分包商提供的服務有關的重大質量問題，而我們亦未與任何我們的主要分包商發生任何重大糾紛。

挑選準則

我們的採購部負責挑選我們的分包商。我們參考如價格、與我們的佛山工廠的距離、技術及生產能力、準時完成我們的訂單的能力、交付可靠性、符合我們的質量要求的能力、聲譽及是否具備相關營業執照(如需要)等因素挑選我們的分包商。我們將實地考察彼等的工廠以檢查彼等的機器及設備。

監察程序

為監察我們分包商的表現，我們視察彼等的設施，並定期與彼等溝通，以監察彼等的加工質素。我們對從分包商收取的覆膜鍍錫鐵片及印刷鍍錫鐵片進行各種測試。有關詳情，請參閱「—質量控制—分包過程的質量控制」。我們亦要求分包商供應的產品符合特定的質量要求。有關詳情，請參閱「—供應商—分包商—分包合約」。就次貨而言，我們的政策規定分包商進行修改或提供替換產品。

分包合約

我們一般訂立不會對我們施加向分包商下達訂單的承諾的短期或無固定年期書面分包協議。我們的實際訂單乃透過採購訂單確認，當中載列包括數量及交付時間等條款。儘管與分包商訂立的協議條款可能存在差別，我們在與我們的分包商訂立的一般合約中一般會採納以下主要條款，藉此保障我們的權益。

鍍錫鐵皮印刷的分包協議

本集團與分包商(彼等為我們的五大供應商(即供應商B、供應商C、供應商G及供應商H))訂立而於最後實際可行日期生效的鍍錫鐵皮印刷分包協議的重大條款及特點如下：

合約年期 ： 少於一年

業 務

- 訂約方的責任 : 我們負責向分包商提供鍍錫鐵片、印刷膜、顏色規格及客戶授權印刷彼等的商標、標誌、文本及插圖(如需要)。分包商負責進行鍍錫鐵皮印刷工序。
- 分包費 : 分包費一般就不同的印刷程序根據協定的固定單價計算，例如將印刷的鍍錫鐵片表面及是否須印刷客戶的商標、標誌、文本及插圖。
- 一般付款條款 : 請參閱「一供應商一五大供應商」。
- 質素要求 : 分包商的製成品須符合(i)中國標準QB/T 1877-1993；及／或(ii)我們或分包商的內部標準。已訂明可接受的損耗率。
- 次品(附註) : 分包協議載有有關次品的條文，賦予我們權利即時通知分包商解決問題。
- 交付 : 分包協議不會訂明交付安排。
就供應商G而言，運輸成本須由各方平均承擔。
- 重續及終止 : 該等協議並無訂有重續及終止。
- 交付 : 鍍錫鐵皮印刷程序一般須於約七個工作天完成及向我們交付。

附註：於往績記錄期間，我們的分包商已因應我們的需求向我們提供替換印刷鍍錫鐵皮。

鍍錫鐵皮捲切及鍍錫鐵皮覆膜的分包協議

本集團與分包商(彼等為我們的五大供應商(即供應商集團A及供應商集團F))訂立而於最後實際可行日期生效的鍍錫鐵皮捲切及／或鍍錫鐵皮覆膜分包協議的重大條款及特點如下：

- | | | |
|--------|---|--|
| 合約年期 | ： | 無固定年期。 |
| 訂約方的責任 | ： | 分包商負責提供鍍錫鐵皮覆膜及／或捲切服務。 |
| 分包費 | ： | 分包費一般就所需的不同鍍錫鐵皮覆膜程序根據協定的固定單價計算，例如將進行覆膜程序的鍍錫鐵片表面。

鍍錫鐵皮捲切的分包費一般根據每噸鍍錫鐵片的協定固定單價計算。 |
| 付款條款 | ： | 請參閱「一供應商一五大供應商」。 |
| 交付 | ： | 就供應商集團A而言，協議並未訂明交付安排。

就供應商集團F而言，我們將自費收取貨品。 |
| 質量及驗收 | ： | 就供應商集團A及供應商集團F而言，將列出若干質素及測試標準，包括抗風化力、黏合程度、衝擊阻力、堅硬度、耐鹼性及抗刮力等。

就供應商集團A而言，其保證覆膜將不會脫落。我們必須於交付30日內提出任何有關覆膜鍍錫鐵片的質量問題。 |
| 重續及終止 | ： | 該等協議並無訂有重續及終止。 |

我們的中國法律顧問確認，上述分包協議具有法律約束力。

銷售及市場推廣

銷售

有關按產品類型劃分的收益明細，請參閱「一產品」。於往績記錄期間，我們透過向客戶直接銷售以出售的我們的鍍錫鐵皮包裝產品。

銷售部

於最後實際可行日期，我們的銷售部包括22名員工，負責發拓新商機以及維護及管理現有客戶關係，並處理查詢及投訴。

我們與客戶維持緊密聯繫，以加強我們對彼等的業務及產品需要的了解。我們不時到訪客戶並與彼等會面以加強關係。我們亦不時與鍍錫鐵皮包裝產品製造商會面，以緊貼市場信息。

我們致力吸引新客戶。自截至二零一五年十二月三十一日止年度開始，我們每月到訪潛在客戶。到訪後，我們會根據營運範疇及聲譽等因素，評估潛在客戶是否可獲批為客戶。我們記錄到訪資料，包括潛在客戶代表姓名及我們的負責員工。我們於到訪後採取跟進行動，例如聯絡潛在客戶，了解彼等於與我們展開業務關係前是否會進行內部審批程序。我們的銷售部會定期舉行內部會議，討論銷售戰略，例如產品重點、審閱銷售員工的表現，並討論任何已採取的跟進行動的狀態及我們於過往月份到訪的客戶有否成功下達任何訂單。基於客戶基礎有所擴大，我們認為銷售戰略屬有效。

客戶

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們分別擁有超過130名、超過160名及超過130名客戶，主要包括漆料及塗料供應商及其他包裝產品製造商。我們於往績記錄期間的五大客戶全部均為獨立第三方。於最後實際可行日期，我們與於往績記錄期間的五大客戶的業務關係介乎超過一年至超過19年。我們的主要客戶位於廣東省。

我們於截至二零一六年十二月三十一日止三個年度向五大客戶的銷售額分別約為人民幣61.3百萬元、人民幣58.3百萬元及人民幣63.9百萬元，分別佔我們於相應期間的總收益約61.0%、51.0%及54.0%。我們於截至二零一六年十二月三十一日止三個年度向最大客戶的銷售額分別約為人民幣46.7百萬元、人民幣40.0百萬元及人民幣42.3百萬元，分別佔我們於相應期間的總收益約46.5%、34.9%及35.7%。有關相

關風險，請參閱「風險因素—與我們的業務有關的風險—於往績記錄期間，我們逾50%收益從我們五名最大客戶而來。倘我們與彼等的關係惡化或終止，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。」

經考慮(i)我們的最大客戶貢獻的收益佔我們總收益的百分比於截至二零一五年十二月三十一日止年度有所下降，而截至二零一六年十二月三十一日止年度相關百分比仍維持穩定；及(ii)本集團旨在繼續借助我們於業內的多年經驗及我們對產品質量的追求擴闊我們的客戶基礎，我們的董事認為，我們日後將繼續能夠從更廣闊的客戶群產生更多收益。有關我們進一步擴闊客戶群的計劃的詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。此外，根據灼識投資諮詢報告，鍍錫鐵皮產品製造商的行業常規為與單一或少數主要客戶建立長期業務關係及進行相對龐大的銷售額，以善用生產的經濟規模及降低度身訂造產品的成本，此乃由於不同客戶要求的產品設計及規格(如大小、形狀、印刷、部件材料)可能差異甚大。就我們的董事所深知，彼等於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未注意到任何事件或情況導致在物色新客戶方面存在任何重要阻礙。

於二零一六年三月，一間於紐約證券交易所上市的漆料及塗料製造公司(「買方」)宣佈(「二零一六年公佈」)已就收購威士伯集團當時於紐約證券交易所上市的控股公司訂立正式協議。於二零一七年六月，買方宣佈(「二零一七年公佈」)收購經已完成。

我們的董事認為，由於下列理由，本集團與威士伯集團的業務關係將於完成收購事項前後維持現有安排：

- 根據二零一六年公佈，買方表示收購將擴展其能力至新地區及應用，包括於亞太區、歐洲、中東及非洲發展規模平臺。根據二零一七年公佈，買方表示該收購建立了擴大產品範疇，先進技術及創新平台的世界級品牌組合，並將業務擴展至全球。憑藉較大的平臺、於亞太區增長為目標以及建立更多的品牌組合及產品範疇，我們並不預期買方會取代其於威士伯集團品牌項下之產品供應商或在很大程度上改變有關其業務之業務經營。
- 我們與威士伯集團的業務關係始於一九九七年。我們認為，本集團與威士伯集團已發展成熟及互補的業務關係。我們相信，鑒於我們的過往表現、產品質量標準、對其產品及付運需要的熟悉程度以及我們長遠、持續且緊密合作的關係乃以多年建立，威士伯集團已對我們加以依賴。誠如威士伯

集團所確認，(i)對於華潤及威士伯而言，截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度以及截至二零一六年七月三十一日止七個月，本集團分別為漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品的最大及至少第二大供應商；及(ii)就上述期間而言，華潤及威士伯各自對漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品的總採購額分別約40%及30%（不論按銷售額及數量計算）乃向本集團作出。威士伯集團亦確認，威士伯集團將不會於短時間內輕易找出具有相若質量及數量的替代供應商。基於上述者，我們相信，我們的表現經已及將繼續受到肯定，且我們將不會被輕易取代。

- 於作出前述各公告前後不久，我們仍繼續自威士伯集團收取已確認訂單。截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們自威士伯集團收取約8.8百萬個錫罐、1.5百萬個鋼桶及9.9百萬個罐頂的訂單，金額約為人民幣42.3百萬元。於完成收購後，威士伯集團繼續向我們下達訂單。於二零一七年六月一日至最後實際可行日期期間，威士伯集團向我們下達的訂單約達人民幣3.5百萬元。
- 相較去年，我們於截至二零一六年十二月三十一日止年度錄得向威士伯集團作出的銷售額較上一年度增加約5.7%。
- 威士伯集團已向我們提供二零一六年及二零一七年的預期採購訂單數量及交易額。威士伯集團亦向我們書面建議，經考慮我們競爭對手的設備及機器以及威士伯集團的需要，我們應安裝一條進口鋼桶生產線，以提升產能及產品質量。我們相信，威士伯集團的建議為其有意繼續與我們緊密合作的正面提示，並為其日後需要使我們做好準備。
- 董事確認，直至最後實際可行日期，我們並無自威士伯集團收到(i)其將不再下達訂單或終止與我們的業務關係；及(ii)有關與我們的現有業務關係出現任何變動的任何指示。

向威士伯集團銷售的毛利率於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度分別為約21.7%、22.0%及22.3%，而自二零一六年四月（為緊隨作出二零一六年公佈的月份）起至往績記錄期間末為約21.5%。我們相信於上述期間輕微下降的毛利率乃主要歸因於鍍錫鐵皮線圈的平均售價於二零一六年三月至五月上升，而我們僅於二零一六年九月提高了我們部份售予威士伯集團的產品售價。本集團於二零一七年二月進一步調整部分售予威士伯集團產品之售價。我們的董事確認，本集團自二零一六年公佈以來並無面臨任何自威士伯集團施加於我們的產品的價格壓力。反而，鑒於鍍錫鐵皮線圈的售價上升，本集團能調整部份售予威士伯集

團的產品售價。因此，我們的董事認為買方的公告並無對我們向威士伯集團銷售的毛利率造成任何不利影響。

我們相信買方於完成上述收購後將不會使威士伯集團的供應商與其現有的供應商合併，基準如下：

- 我們與威士伯集團的關係始於一九九七年。此外，據威士伯集團確認，對於華潤及威士伯而言，截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度以及截至二零一六年七月三十一日止七個月，本集團分別為漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品的最大及至少第二大供應商；及(ii)就上述期間而言，華潤及威士伯各自對漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品的總採購額分別約40%及30%（不論按銷售額及數量計算）乃向本集團作出。我們相信，買方於短期內在廣東省將難以尋找其他具有相似生產質素及了解威士伯集團要求的供應商以取代我們。
- 我們概無任何買方供應商的資料，而即使其中任何一名供應商位於廣東省，其可達到威士伯集團在質素及數量方面的要求，我們相信，對威士伯集團而言，任何威士伯集團及買方的供應商合併將不會具備商業效益，原因是此舉將對生產及交付計劃造成干擾，且需要額外時間評估新供應商是否適合威士伯集團。
- 我們的佛山工廠鄰近威士伯集團於廣東省的生產廠房。我們可及時回應威士伯集團的要求，如緊迫交付計劃、產品替換要求及增加訂單數量。

我們的董事認為及保薦人同意，倘威士伯集團大幅減少向我們下達的訂單數目或終止與我們的關係，這將不會對我們的業務可持續性或前景造成任何重大不利影響，理由如下：

(1) 穩固及擴大中的客戶群

雖然鍍錫鐵皮包裝行業客戶並無與其供應商訂立具有採購責任的長期合約乃行業慣例，我們繼續與客戶建立長期業務關係。我們於超過五年前與四名五大客戶展開業務關係。我們相信，與現有客戶的穩定關係讓我們過往能實現業務增長，並將繼續有助我們日後捕捉業務機遇。

儘管於截至二零一五年十二月三十一日止年度，威士伯集團所貢獻的收益減少至佔我們總收益的約34.9%，而於前一年度則佔我們總收益的約46.5%，我們於截至二零一五年十二月三十一日止年度的總收益較前一年度有所增加。截至二零一六年十二月三十一日止年度，威士伯集團仍為我們的最大客戶，而截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們的總收益及自威士伯集團產生之收益均較前一年度有所增加。

於往績記錄期間，我們自其他客戶產生大部分收益。尤其是，自五大客戶產生的收益(不包括威士伯集團)由約人民幣14.6百萬元(佔我們截至二零一四年十二月三十一日止年度的總收益約14.5%)增加至約人民幣18.3百萬元(佔我們截至二零一五年十二月三十一日止年度的總收益約16.1%)，且進一步增加至約人民幣21.7百萬元(佔我們截至二零一六年十二月三十一日止年度的總收益約18.3%)。

我們已繼續擴大客戶群並自新客戶產生銷售。截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們得到29名新客戶，並收取約1.6百萬個錫罐、375,000個鋼桶及2,500個罐頂的訂單，銷售總額約為人民幣12.0百萬元。

我們將繼續培養及加強與現有客戶的關係，並採取積極手段吸引新客戶，以確保業務的可持續增長。

(2) 容量較高的鍍錫鐵皮包裝產品銷售增加

我們自鋼桶銷售取得的收益由截至二零一四年十二月三十一日止年度約人民幣23.6百萬元增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度約人民幣45.6百萬元。該增加主要因鋼桶銷量由截至二零一四年十二月三十一日止年度的約1.9百萬單位大幅增加約96.6%至截至二零一五年十二月三十一日止年度的約3.7百萬單位所帶動，乃主要歸因於於截至二零一五年十二月三十一日止年度，向超過40名新客戶銷售約1.5百萬單位鋼桶，其於該期間貢獻收益約人民幣19.4百萬元。

我們自鋼桶銷售取得的收益由截至二零一五年十二月三十一日止年度約人民幣45.6百萬元增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣48.0百萬元。該增加主要因鋼桶的銷量由截至二零一五年十二月三十一日止年度的約3.7百萬單位增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度的約4.1百萬單位所帶動。鋼桶的銷量持續增加乃主要歸因於本集團由截至二零一五年十二月三十一

日止年度開始採取的銷售及市場推廣策略，以及在中國政府推行一系列環境政策的帶動下，中國及廣東省的漆料及塗料鋼桶業的市場規模有所增長。

雖然我們自錫罐銷售取得之收益由截至二零一四年十二月三十一日止年度約人民幣67.0百萬元下跌至截至二零一五年十二月三十一日止年度約人民幣59.6百萬元，高容量錫罐（即10升或以上）的銷售由截至二零一四年十二月三十一日止年度約人民幣2.6百萬元大幅增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度約人民幣10.8百萬元。該增加主要來自於截至二零一五年十二月三十一日止年度向大概30名新顧客銷售約0.8百萬單位該類型的錫罐，其於該期間帶來收益約人民幣8.4百萬元。我們來自錫罐的銷售額輕微上升，於截至二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度分別約達人民幣59.6百萬元及人民幣60.3百萬元，乃主要由於容量較低及容量較高的錫罐的銷量增加的綜合影響所致，並由每單位平均售價整體下跌所抵銷。

經考慮到較高容量（即10升或以上）的鋼桶及錫罐的銷售增加及其相對較高的毛利率（請參閱「財務資料—綜合損益及其他全面收益表內主要項目的說明及分析—毛利及毛利率」），以及上述提及較低容量（即少於10升）錫罐的銷售持續下降，我們計劃專注於吸引據董事所深知及確信對容量較高（即10升或以上）的鋼桶及錫罐有較高需求的建築公司的漆料及塗料供應商作為新客戶。根據有關過往銷售表現及我們的銷售策略力度，我們相信，較高容量（即10升或以上）的鍍錫鐵皮包裝產品的收益有進一步增長潛力。

我們計劃購入一條生產鋼桶的新生產線。有關詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途—我們的業務策略—1. 購入一條生產鋼桶的新生產線」。

(3) 靈活的產能

我們擁有及經營工廠，並監控所有生產及外包業務。我們的生產部及產能並無專門開發以滿足任何特定客戶的需要。憑藉我們的熟練技巧、持續掌握市場趨勢及明白客戶的產品需要，我們極力促進客戶對我們作為其賣方的依賴。我們亦計劃購入一條生產鋼桶的新生產線，並升級我們的現有生產線。我們相信，我們的產能讓我們能因應來自新客戶或來自不斷發展的法定或行業標準引致較廣泛規定的不同產品規定或付運時間表管理及動用資產及資源。為監控我們的外包業務，我們制定具體標準挑選分包商並設定程序監控彼等表現。我們通常與分包商訂立書面分包協議，當中訂明（其中包括）將予提供之服務、質量

規定以及付款及交付安排。有關詳情，請參閱「一分包商」。我們亦制定若干有關分包過程的質量控制措施。有關詳情，請參閱「質量控制一分包過程的質量控制」。針對不合格產品，我們一般有權根據相關分包協議要求分包商重做或提供替代品。

(4) 開發新銷售及市場推廣策略

由截至二零一五年十二月三十一日止年度開始，我們已加大吸引新客戶的力度，包括每月探訪潛在客戶，並舉行定期內部會議以討論銷售策略及跟進行動狀況，且於探訪後客戶是否有成功下達任何訂單。

為吸引潛在客戶，我們曾參與二零一六年中國國際塗料展。該塗料展為一個塗料和塗料相關產品的國際展覽，於二零一六年十一月三十日至二零一六年十二月二日於廣東省廣州市舉行。我們在該展覽中透過一個展覽攤位，配以樣版展示、產品小冊子以及我們員工提供的說明，藉以推廣我們的鍍錫鐵皮包裝產品。根據中國國際塗料展的網站，初步統計數據顯示二零一六年中國國際塗料展能吸引逾30,000名本地及海外貿易訪客以及來自32個國家／地區逾1,000名參展商。展望未來，我們擬繼續參與中國行業展覽。我們預期看到展品環繞噴粉補塗技術、大量生產及包裝領域以及用作生產塗料、油墨及粘合劑的原材料。我們相信，該等行業展覽的全球及技術專業知識將提供增長對目前塗料行業市場趨勢的知識的平台，以推廣我們的鍍錫鐵皮包裝產品及擴展我們與潛在客戶的網絡。為專注於為我們的產品組合拉攏新客戶，我們亦計劃透過在鍍錫鐵皮包裝行業的銷售及市場推廣方面聘請額外員工以擴大銷售團隊。有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 我們的業務策略 — 3. 擴大客戶群」。

於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，我們就鋼桶分別獲得超過40名及22名新客戶。於同期，我們就較高容量（即10升或以上）的錫罐分別獲得約30名及14名新客戶。向該等新客戶出售鋼桶分別於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度貢獻收益約人民幣19.4百萬元及人民幣20.4百萬元。向該等新客戶出售較高容量（即10升或以上）的錫罐分別於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度貢獻收益約人民幣8.4百萬元及人民幣7.5百萬元。鑒於上述情

況，我們擬繼續加大吸引新客戶，據董事所深知及確信，對容量較高（即10升或以上）的鋼桶及錫罐有較大需求的建築公司的漆料及塗料供應商的新客戶的銷售力度。

(5) 正面市場前景

灼識投資諮詢報告已識別下列有利於我們的業務的市場趨勢及發展：

(a) 廣東省及中國漆料及塗料行業的增長

廣東省

儘管廣東省的經濟增長溫和，預期廣東省漆料及塗料行業仍將繼續增長。

於二零一二年至二零一六年，廣東省漆料及塗料行業的產量整體按複合年增長率約6.7%增加。有關整體增加主要由終端使用行業（如汽車、樓宇、建築及家居裝潢）的市場需求所帶動。

於二零一七年至二零二一年，預期廣東省漆料及塗料行業的產量將按複合年增長率約3.2%增加。於二零一六年，廣東省約有285名漆料及塗料製造商，並由於競爭激烈，迫使相對較小規模的漆料及塗料製造商遷出廣東省，故預期該數目將於二零一七年至二零二一年輕微減少。預期漆料及塗料行業將繼續凝聚。於廣東省製造的漆料及塗料並不僅滿足廣東省的需求，亦於全國出售。因此，廣東省漆料及塗料行業的發展亦受中國整體經濟以及廣東省經濟增長的綜合影響。根據廣東省「十三五」規劃，汽車及電子設備製造經已及預期將於二零一六年至二零二零年繼續為廣東省的支柱行業。此外，預期房地產將於二零一六年至二零二零年繼續為中國的支柱行業。由於該等行業為漆料及塗料的主要下游行業，而支柱行業一般佔國內生產總值相對穩定的份額，估計中國及廣東省漆料及塗料的需求將按與國內生產總值增長類似的步伐增長。

憑藉廣東省漆料及塗料行業的預期溫和增長，鍍錫鐵皮包裝產品的需求將相應面臨溫和增長。

中國

由於持續城市化及中國行業(在製造及建造過程中將採用環境友好塗料)升級，來自下游行業(如房屋、公共基建及汽車)的漆料及塗料需求持續穩定上升。中國的漆料及塗料行業的產量預期將於二零一七年至二零二一年按複合年增長率約6.7%增加，於二零二一年前將達到約25.0百萬噸。此外，領先的中國漆料及塗料製造商趨向於中國漆料及塗料市場爭取更多市場份額。不斷增長的漆料及塗料行業預期將為鍍錫鐵皮包裝產品製造商帶來廣泛機遇。

(b) 廣東省及中國鍍錫鐵皮包裝行業的市場規模

廣東省

就銷售收益而言，於二零一六年，廣東省的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝行業的市場規模約為人民幣26億元，並已於二零一二年至二零一六年按複合年增長率約6.8%增加，及預測將於二零一七年至二零二一年按複合年增長率約4.2%增加。

中國

就銷售收益而言，於二零一六年，中國漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝行業的市場規模約為人民幣96億元，並已於二零一二年至二零一六年按複合年增長率約9.8%增加，及預測將於二零一七年至二零二一年按複合年增長率約6.4%增加。

雖然增長率相對溫和，惟預期廣東省及中國的鍍錫鐵皮包裝行業的市場規模將於未來數年繼續增長。

在中國政府推行一連串的環境政策(有關詳情，請參閱「行業概覽—競爭態勢及競爭優勢—中國的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品行業的市場推動因素—漆料及塗料行業的需求持續上升」)的帶動下，中國及廣東省的水性漆料及塗料的市場規模已增長並預期於二零一七年至二零二一年繼續增長。由於鋼桶開口一般較錫罐大，因此行業慣例為漆料及塗料製造商首選使用使用鋼桶盛載無氣味的水性漆料及塗料，而有氣味的溶劑型漆料及塗料則一般貯存於錫罐中。由於開口較錫罐大的鋼桶可迅速大量傾倒，加快包裝過程，且容器能否盡量減低氣味排放與無味水性漆料及塗料的情況無關，故其更適合用於無味水性漆

料及塗料。相比之下，由於貯存、分銷及處理期間較小開口的任何洩漏造成的影響較少，故錫罐更適合用於有味溶劑型漆料及塗料。因此，隨著中國及廣東省的水性漆料及塗料市場不斷擴大，中國及廣東省的塗料及漆料鋼桶業市場規模預期將相應增長。

(c) 廣東省及中國容量較高的鍍錫鐵皮包裝產品需求持續上升

廣東省

預期在廣東省容量為10升或以上的鍍錫鐵皮包裝產品的市場規模將於二零一七年至二零二一年按複合年增長率約6.5%進一步增長，而容量低於10升的鍍錫鐵皮包裝產品的市場規模則約為1.7%。容量為10升或以上的鍍錫鐵皮產品的預期相對快速增長有賴於鋼桶的強勁增長，就銷售收益而言，佔容量較高(即10升或以上)的鍍錫鐵皮包裝產品約80%。就銷售收益而言，由於上述理由，預期廣東省的漆料及塗料鋼桶行業的市場規模將於二零一七年至二零二一年按複合年增長率約5.7%增長，於二零二一年前將達到約人民幣15億元。

中國

預期在中國容量為10升或以上的鍍錫鐵皮包裝產品的市場規模將於二零一七年至二零二一年按複合年增長率約8.6%進一步增長，而容量低於10升的鍍錫鐵皮包裝產品的市場規模則約為4.1%。在容量為10升或以上的產品中，預期鋼桶的市場規模將更快速增長。

(d) 在包裝上使用鍍錫鐵皮的有利因素

環保意識日益加強

中國政府頒佈的行業重組指引類別鼓勵生產環保及可回收包裝材料。由於金屬為其中一種最環保的包裝材料，回收率接近100%，故金屬包裝產品可能將受到推廣，並因而代表巨大潛力。

業 務

以鍍錫鐵皮取代塑膠包裝漆料及塗料

用於包裝漆料及塗料的兩種主要原材料為塑膠及鍍錫鐵皮。相較塑膠包裝產品，鍍錫鐵皮包裝產品具有高遮蓋力及可靠封罐表現等特徵，對包裝漆料及塗料尤為重要。憑藉該等優良特徵，由於鍍錫鐵皮包裝產品的價格僅略高於塑膠包裝產品的價格，故預測鍍錫鐵皮將在包裝漆料及塗料方面取代塑膠。

鍍錫鐵皮於下游行業的不同應用

以鍍錫鐵皮製造的化學品可用於包裝不同工業及化學液體，例如漆料及塗料、油脂以及液態化學品。由於鍍錫鐵皮的抗腐蝕性、可靠封罐表現及高不透明度，其堪稱為廣泛化學品包裝的理想選擇。再者，隨著實施嚴格環境法規，由於環保及可回收性為鍍錫鐵皮的兩個重要特性，鍍錫鐵皮包裝產品經已及預期將應用於更多下游行業。

下表載列我們於往績記錄期間的五大客戶的詳情：

截至二零一四年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶名稱	收益 概約金額	佔我們的總收益的 概約百分比
廣東華潤塗料有限公司(「華潤」)(附註1)及 威士伯塗料(廣東)有限公司(「威士伯」) (統稱「威士伯集團」)(附註2)	46,745	46.5%
客戶A	6,031	6.0%
客戶B	4,641	4.6%
客戶C	2,239	2.2%
客戶D	1,684	1.7%
合計	61,340	61.0%

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶名稱	收益 概約金額	佔我們的總收益的 概約百分比
	人民幣千元	
威士伯集團 (附註2)	39,976	34.9%
客戶E	6,534	5.7%
客戶A	4,204	3.7%
客戶F	3,885	3.4%
客戶G	3,734	3.3%
合計	<u>58,333</u>	<u>51.0%</u>

截至二零一六年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶名稱	收益 概約金額	佔我們的總收益的 概約百分比
	人民幣千元	
威士伯集團 (附註2)	42,260	35.7%
客戶F	7,235	6.1%
客戶集團H (附註3)	5,315	4.5%
客戶I	5,164	4.4%
客戶B	3,951	3.3%
合計	<u>63,925</u>	<u>54.0%</u>

附註：

- 萬成順德自萬成順德於一九九七年成立起為華潤的供應商。梁俊謙先生自華潤註冊成立起直至二零一一年七月十二日一直為華潤的法人代表。於二零零五年五月十二日，華潤的全部權益被轉讓予華潤塗料有限公司(「華潤公司」)，而該公司由華潤塗料控股有限公司(「華潤塗料」)、梁俊謙先生及余翔先生(萬成順德其時的董事)分別擁有約83.33%、8.33%及8.33%權益。華潤塗料則由受託人及駿業有限公司(一間其時由梁俊謙先生及其他獨立第三方(包括余翔先生)分別擁有約16.67%及83.33%權益的公司)分別擁有20%及80%權益。於二零零五年十一月二十八日，梁俊謙先生及余翔先生向華潤塗料轉讓彼等各自於華潤公司的權益，而華潤公司成為華潤塗料的全資附屬公司。於二零零六年七月，一間於紐約證券交易所上市的漆料及塗料製造公司向駿業有限公司及華潤塗料當時的若干其他股東收購於華潤塗料的80%權益。駿業有限公司自二零零九年八月二十七日起不再持有華潤塗料的任何股份。

業 務

誠如「歷史、重組及公司架構—公司架構—(iii)萬成香港」所披露，自二零零三年七月起，萬成香港一直由華潤塗料持有51%。其後，華潤塗料於萬成香港的股權於二零零五年六月七日增加至60%。華潤塗料於二零零五年十一月二十九日當華潤塗料向駿業有限公司轉讓其於萬成香港的全部權益時不再為萬成香港的股東。駿業有限公司於二零零六年十一月二十七日當其均等向梁建恒先生及梁建勛先生轉讓其於萬成香港的60%權益時不再為萬成香港的股東。因此，於二零零五年五月十二日至二零零六年十一月二十七日期間，萬成香港及華潤為駿業有限公司的同系附屬公司。

- 威士伯集團指華潤及／或威士伯，該等公司為一間於紐約證券交易所上市的漆料及塗料製造公司的附屬公司。
- 客戶集團H指客戶H1及／或客戶H2。據董事所深知、盡悉及確信，客戶H2為一間於中國成立的公司的分支辦事處，而於往績記錄期間，該公司的最終股東為客戶H1的其中一名股東。

五大客戶

客戶名稱	與本集團 開展業務 關係的年份	背景資料	位置	本集團於 往績記錄 期間出售的 主要產品	主要付款條款
威士伯集團	一九九七年	華潤，一間於一九九四年成立的有限責任公司，並為一間於紐約證券交易所上市的漆料及塗料製造公司的附屬公司。其主要從事製造塗料	廣東省佛山	錫罐及鋼桶	於月結單後透過銀行承兌票據(距離到期120日)
	二零零四年	威士伯，一間於二零零三年成立的有限責任公司，並為一間於紐約證券交易所上市的漆料及塗料製造公司的附屬公司。其主要從事製造塗料	廣東省佛山	錫罐及鋼桶	於月結單後透過銀行承兌票據(距離到期120日)
客戶A	二零零七年	客戶A，一間於一九九一年成立的有限責任公司，並為一間聯交所上市公司的附屬公司。其主要從事製造及批發漆料及塗料產品	廣東省深圳	錫罐及鋼桶	於月結單後75日內透過銀行轉賬

業 務

客戶名稱	與本集團 開展業務 關係的年份	背景資料	位置	本集團於 往績記錄 期間出售的 主要產品	主要付款條款
客戶B	二零零七年	客戶B為一間於二零零五年成立的有限責任公司。其主要從事製造建築漆料及塗料	廣東省佛山	錫罐及鋼桶	於月結單後45日內透過銀行轉賬
客戶C	二零一四年	客戶C為一間於二零零二年成立的獨資經營公司。其主要從事製造製冷配件	廣東省佛山	錫罐及鍍錫鐵片	於交付貨品後30日內透過銀行轉賬
客戶D	二零一一年	客戶D為一間於二零零六年成立的有限責任公司。其主要從事製造漆料及塗料	廣東省肇慶	錫罐及鋼桶	於月結單後45日內透過銀行轉賬
客戶E	二零一五年	客戶E為一間於二零一五年成立的有限責任公司。其主要從事混合漆料成份	廣東省佛山	錫罐及鋼桶	於交付貨品後60日內透過銀行轉賬
客戶F	二零一四年	客戶F為一間於二零一零年成立的有限責任公司。其主要從事製造金屬容器	廣東省深圳	錫罐、鋼桶、鍍錫鐵片及罐蓋及底部	於交付貨品後60日內透過銀行轉賬
客戶G	二零一四年	客戶G為一間於二零一四年成立的有限責任公司。其業務範圍包括(i)研發、製造及銷售紙張及塑膠產品、包裝材料、金屬配件、樹脂及建築材料；及(ii)銷售化學品(不包括危險化學品)	廣東省東莞	錫罐及鋼桶	按貨到付款基準透過銀行轉賬
客戶集團H	二零一四年	客戶H1為一間於二零一二年成立的有限責任公司。其主要從事製造漆料及塗料	廣東省東莞	錫罐及鋼桶	於交付貨品後75日內透過銀行轉賬
	二零一四年	客戶H2為一間於一九九八年成立的分支辦事處。其主要從事製造漆料及塗料	廣東省東莞	錫罐及鋼桶	於交付貨品後60日內透過銀行轉賬

業 務

客戶名稱	與本集團 開展業務 關係的年份	背景資料	位置	本集團於 往績記錄 期間出售的 主要產品	主要付款條款
客戶I	二零一五年	客戶I為一間於二零零三年成立的有限責任公司。其主要從事製造化學品	廣東省廣州	錫罐及鋼桶	於交付貨品後60日內 透過銀行轉賬
客戶J	二零一五年	客戶J為一間於二零零九年成立的公司，並於全國中小企業股份轉讓系統上市。其主要從事研發、製造及銷售塗料、漆料添加劑、表面活性劑、洗滌劑及相關產品	廣東省南雄	錫罐及鋼桶	於交付貨品後60日內 透過銀行轉賬

概無董事、彼等各自之緊密聯繫人或據董事所深知於最後實際可行日期擁有超過5%已發行股份的任何股東於往績記錄期間的任何五大客戶中擁有任何權益。

挑選基準

我們的銷售部負責評估及挑選客戶。我們參考如背景、企業性質、營運規模、聲譽及／或業務範圍等因素評估客戶。我們實地視察彼等的辦公室或工廠。

銷售合約

我們不會與客戶訂立任何附帶購買責任的長期書面銷售協議。於往績記錄期間，我們與大部分主要客戶訂立不附帶購買責任的書面銷售協議。我們的客戶訂單以向我們下達的購買訂單確認，當中包括如所需產品、數量、價格及交付日期等條款。我們的董事認為，客戶一般透過下達購買訂單而非訂立附帶購買責任的長期協議委聘製造商為行業常規。

業 務

於往績記錄期間與我們的五大客戶(除客戶C及另一名五大客戶(「相關客戶」)外)訂立而於最後實際可行日期生效的銷售協議的主要條款及特點如下：

- 合約條款 : 介乎約一年至三年
- 下達訂單 : 我們將於收到客戶的設計後七至10日後生產樣版，並於收取訂單後兩至三日內完成生產。
- 價格 : 該協議載列一系列產品的協定單價。倘訂約方於簽訂合約後希望修訂價格，則經修訂的價格將於書面同意後變為決定性。
- 付款條款 : 請參閱「一客戶—五大客戶」。就任何延遲向我們付款的情況而言，我們有權暫停供應或拒絕接受新訂單及就每項延遲付款徵收利息。倘客戶不收取所訂購的產品，其將向我們支付相等於該等產品的價值的補償。
- 交付 : 我們負責交付產品。倘客戶延遲交付日期，我們有權每日徵收利息。
- 質量及驗收 : 中國標準GB/T 17343-1998獲採納為技術標準。客戶必須於交付後15日內提出任何產品質量問題。客戶一般接受產品顏色的協定偏差，並同意印刷的可接受效果將基於首批產品。
- 協議一般載列處理產品質量問題的若干議定書，其中包括每月檢查滲漏率、進行滲漏測試、發現滲漏的標準程序、接收投訴、變型及印刷問題等。
- 保養期 : 我們不會提供保養。
- 終止 : 我們有權就延遲向我們付款終止協議。

業 務

就客戶C而言，我們與其於往績記錄期間訂立年度短期書面銷售協議。於截至二零一五年十二月三十一日止年度達成的協議乃於二零一五年七月就二零一五年九月前交付的產品而訂立。其載有協定單價、質量標準及付款期等條款。客戶C根據銷售協議之條款以採購訂單作出實際訂單。

與相關客戶訂立而於最後實際可行日期生效的銷售協議的主要條款及特點如下：

- 合約條款 ： 無固定年期。
- 下達訂單 ： 客戶將提供每月鍍錫鐵皮印刷計劃，而我們將確保鍍錫鐵皮印刷程序將於七日內完成(惟基於有關計劃的緊急訂單除外)，我們將於我們的倉庫儲存印刷鍍錫鐵片，直至我們根據客戶訂單安排交付為止。客戶將於交付的24小時前下達訂單，而倘我們無法應付緊急訂單的時間要求，我們將會通知客戶。
- 價格 ： 協議載列一系列產品的報價(按每單位基準)。實際訂購價格將由購買訂單的各方協定。倘鍍錫鐵皮的市價波動超過特定百分比，則客戶與我們將就價格調整進行磋商。
- 付款條款 ： 請參閱「一客戶一五大客戶」。
- 交付 ： 我們將於指定客戶的地點交付產品，並及承擔交付成本及於驗收產品前與運輸相關的風險。我們將於交付時提交工廠檢驗報告。有關並非因不可抗力事件而造成的交付延誤，我們將按相關訂單價值的協定特定百分比支付賠償，並會就客戶的損失負責。

業 務

- 質量及驗收 : 我們將遵照協定質量及驗收標準。客戶可於我們的工廠檢查樣版或安排一名具備相關能力的第三方進行該檢查，成本由我們承擔。我們的產品須於交付時接受樣版驗收檢查。倘樣版檢查的合格率低於客戶的驗收質量水平，則我們將更換產品。倘未能通過質量檢查，則客戶可於使用產品的過程中退回產品，而倘交付的產品不符合交付記錄的描述，則客戶可拒絕接收產品。在此等情況下，我們須按相關訂單的協定特定百分比支付賠償。我們就我們的產品提供保養，其中涵蓋表面光滑度、腐蝕、劃痕及褶痕等。倘我們使用次等原材料、因與改良技術無關的原因縮減製造程序或產品未能達到規定的質量標準，則客戶可能暫停或終止我們的供應、要求糾正及有權獲得賠償。
- 保養期 : 我們提供自向相關客戶的自身客戶交付日期起計兩年的保養期(就水基乳膠漆產品而言)及一年的保養期(就溶劑型漆料產品而言)。倘產品於運輸或儲存的過程中受損，我們將根據客戶的產品售價支付賠償。
- 知識產權及其他產權 : 由客戶提供的任何設計、商標、標誌或文字描述的知識產權歸客戶所有及不可作允許用途以外的用途。我們將向客戶交還任何其他屬客戶所有的產權。倘違反此等條文，我們將按協定的特定金額向客戶支付賠償。
- 優先考慮 : 客戶可就考慮其新產品的供應商給予我們優先次序。
- 外包 : 我們將不會將製造程序外包予第三方(除製造若干輔助部件外，例如手柄及罐蓋)。倘違反此條文，我們將按協定的特定金額人民幣500,000元向客戶支付賠償。(附註)

- 限制 : 我們將不會向第三方供應屬協議標的之產品，並將不會為第三方製造或加工與該等產品相同或同類的產品。
- 終止 : 協議可透過15日書面通知按雙互協議終止。倘客戶不滿意我們的產品及服務質量或更改產品的規格，則可終止協議。

附註：我們的董事確認，相關客戶注意到我們外包鍍錫鐵皮捲切、鍍錫鐵皮印刷及鍍錫鐵皮覆膜程序。我們的董事亦確認，我們並未收到相關客戶的任何指示，指(i)我們已違反協議；(ii)其將終止協議；(iii)我們須終止外包鍍錫鐵皮捲切、鍍錫鐵皮印刷及鍍錫鐵皮覆膜程序；或(iv)我們須向其支付任何賠償。

我們的中國法律顧問確認，上述銷售協議具有法律約束力。我們的董事確認，上述銷售協議的訂約方於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未曾嚴重違反該等協議的條款。我們的董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並無與任何客戶涉及任何法律或仲裁程序；及(ii)我們並無客戶延遲或取消任何重大訂單的情況。我們的董事亦確認，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未曾與我們的任何主要客戶發生任何重大糾紛。

定價政策及信貸期

我們使用成本加成定價訂定於客戶協議的經協定產品單價。根據此成本基準定價法，我們將若干直接成本(如材料、勞工及間接成本)相加，並加上加成百分比產生利潤率，以達成我們滿意的產品價格。於訂定加成百分比時，我們將考慮不同因素，包括客戶產品規格、生產成本、預期利潤率及市況(如競爭激烈程度、最終客戶的消費能力及經濟狀況)。

於往績記錄期間，所有銷售均以人民幣計算。有關與我們的五大客戶的付款條款，請參閱「一客戶一五大客戶」。向我們的其他主要客戶提供的一般付款條款介乎貨到付款至月結單後75天的信貸期。就以銀行承兌票據支付應收款項的客戶而言，應收票據的到期日一般介乎30天至120天。於二零一四年十二月三十一日、二零一五年十二月三十一日及二零一六年十二月三十一日，我們並無任何貿易應收款項及應收票據減值。

有關管理及收回貿易應收款項的內部監控措施

於往績記錄期間，我們經歷延遲收取我們的貿易應收款項。為加強我們的貿易應收款項管理，於二零一六年一月前，我們就以下範疇加強我們的內部監控措施：(i)給予客戶信用條款；(ii)收取貿易應收款項；及(iii)貿易應收款項減值評估。有關向客戶授予信用額度之既定政策及程序如下：

- 於接納新客戶後，我們的銷售部將填妥載有客戶詳情、主要聯絡人、產品類型、合約參考編號、數量及單價的合約批准表格；
- 根據客戶的背景資料及其行業聲譽，總經理及副總經理將批准合約批准表格所載條款。信用條款可按個別情況授出。新客戶可能會被要求預先支付30%按金及於接獲產品後支付餘額；及
- 本公司將每年對所有客戶進行評估，當中計及過往償還記錄及交易量，而信用期可能據此修訂。我們的銷售部將填妥合約批准表格以更新文件(如適用)。總經理及副總經理將以所列明之經修訂信用期批准合約批准表格(如適用)。

上述政策及程序於二零一五年五月推行。

有關貿易應收款項收取及減值評估的既定政策及程序如下：

- 我們的會計部及銷售部將負責收取貿易應收款項。我們的會計部將根據相關銷售合約所規定之交付日期、信貸期或相關客戶的採購訂單付款狀況進行減值評估。此項措施於二零一五年四月推行；
- 我們的銷售部將編製一份月結單概要及與我們的會計部的會計紀錄交叉核對結餘。我們的銷售部將與我們的客戶對賬。如餘額出現不一致，則將由相關客戶與我們的銷售部(在會計部的協助下)解決，以確保餘額正確。客戶須於月結單概要上蓋章以示批核。此項措施於二零一六年一月推行；

業 務

- 我們的會計部將編製每月貿易應收款項賬齡分析。到期或已逾期的結餘將被重點標示以供管理層討論。我們的財務總監將檢討及我們的總經理將批准每月貿易應收款項賬齡分析及由我們的銷售部進行跟進行動(包括可能採取的法律行動)。此項措施於二零一六年一月推行；
- 就任何已逾期貿易應收款項而言，我們將設定三個月的觀察期與相關客戶討論及跟進付款狀況及了解延誤的原因。倘相關客戶未能於三個月期限後付款，銷售部將每月至少一次親身到訪或致電有關客戶，並向財務總監及會計部匯報，故其可(i)密切監察有關客戶的業務狀況，及(ii)按照有關客戶的最新業務狀況不時與其討論付款安排。此項措施於二零一六年一月推行；
- 倘相關客戶未能付款超過12個月，我們的財務總監將會通知我們的總經理。我們的總經理將直接聯絡相關客戶以要求付款及／或與該客戶討論還款時間表，並(如有需要)將考慮採取可能法律行動。此項措施於二零一六年一月推行；
- 我們的會計部將根據貿易應收款項賬齡分析及已逾期貿易應收款項最新跟進情況編製減值評估季度報告。我們的財務總監及總經理將檢討減值評估。此項措施於二零一五年四月推行；及
- 當發生減值時，我們須向負責的銷售人員進行調查以確定上述銷售人員與相關客戶是否存在任何利益衝突，如要求相關銷售人員向本集團匯報相關銷售人士與客戶之間是否存在任何關係。此項措施於二零一六年一月推行。

董事認為，上述加強措施已有效提高我們對貿易應收款項的管理，並可從其後結算程度反映。根據內部監控顧問收集及審查的的測試樣本，內部監控顧問信納及保薦人同意，該等既定政策及程序屬有效。

有關我們的貿易應收款項的詳情(包括其後於往績記錄期間後清償)，請參閱「財務資料—綜合財務狀況表之主要項目說明及分析—應收貿易款項及應收票據」。

物流

我們透過本身的物流團隊向客戶交付成品。於最後實際可行日期，我們的物流團隊包括13名員工(包括司機)及我們擁有七輛貨車以支持我們的營運。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的產品並無於交付過程中出現任何重大中斷或損壞。

產品退貨及保養

倘客戶並不信納我們的產品質量或就我們的鍍錫鐵皮包裝產品作出投訴，其可與我們的銷售部接洽及聯絡。我們的質量控制團隊的員工將訪問客戶以了解質量問題及安排將次品送回我們的工廠。我們的質量控制團隊將檢查有問題的貨品。倘所報告的問題屬實，我們的生產部將安排向客戶寄回替代品。我們將承擔與產品退貨及交付有關的運輸成本。

除相關客戶外，我們一般不會根據合約條款就我們的鍍錫鐵皮包裝產品向我們的主要客戶提供任何保養。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到我們的客戶的任何重大投訴及並未遇到任何重大的產品退貨事件。截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們就產品退貨事件產生的額外成本分別約為人民幣41,000元、人民幣33,000元及人民幣80,000元。

質量控制

截至最後實際可行日期，我們的生產部的質量控制團隊包括13名員工。該質量控制團隊的主管葉志堅先生於二零零四年十一月加入我們，負責本集團的整體質量控制。葉先生於鍍錫鐵皮包裝行業擁有約12年經驗及監察我們的營運的質量控制事宜。我們已參考現行適用國家及行業標準的規定制訂質量控制手冊，並採納及實施涵蓋原材料、分包程序、生產程序及成品的質量控制措施。

原材料的質量控制

鍍錫鐵皮線圈為我們的主要原材料。我們一般要求供應商供應符合中國標準GB/T 2520-2008的鍍錫鐵皮線圈。該標準訂明(其中包括)：(i)冷軋電鍍錫鋼板的規格(如尺寸、形狀、重量及可允許偏差)；(ii)冷軋電鍍錫鋼板的技術要求(如錫塗層

重量、表面硬度、表面狀況、鉻酸鹽的處理方法及表面注油)；及(iii)冷軋電鍍錫鋼板的檢查及測試方法。

我們的質量控制人員乃根據我們的質量控制手冊進行鍍錫鐵皮線圈測試。我們的測試程序包括：(i)以鉻氏硬度計檢驗鍍錫鐵皮線圈的硬度；(ii)透過漆膜衝擊器檢查鍍錫鐵皮線圈的強度，其將顯示鍍錫鐵皮線圈樣版是否容易出現裂口及損壞；及(iii)進行目測檢查，以確定是否有任何表面缺陷及銹蝕並量度鍍錫鐵皮線圈重量。我們一般向我們的供應商退回任何不達標及帶瑕疵的鍍錫鐵皮線圈以作替換。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生嚴重影響我們的生產時間表的重大更換事故。

我們亦對其他輔助材料及物資進行測試。舉例而言，我們以拉力儀檢驗PVC手柄及鋼柄等手柄的抗拉力強度。

分包過程的質量控制

我們一般要求我們的分包商供應符合中國標準QB/T 1877-1993的印刷鍍錫鐵片，該標準訂明(其中包括)印刷及覆膜規定(如外形、色差、套印偏差、光澤、白色程度、抗震性及抗刮性)。我們要求印刷鍍錫鐵片及覆膜鍍錫鐵片符合我們的內部標準，如董事所確認，由於我們對鍍錫鐵皮包裝產品具體功能附有額外要求，因此內部標準為較建議的行業標準更高的標準。

我們的質量控制人員根據我們的質量控制手冊對印刷鍍錫鐵片及覆膜鍍錫鐵片進行測試。我們通過不同測試設備以及目測，對印刷鍍錫鐵片及覆膜鍍錫鐵片進行有關光澤、色差、抗刮性及銹蝕的測試。我們的測試程序包括：(i)以自動劃痕儀檢驗印刷鍍錫鐵片及覆膜鍍錫鐵片的抗刮性；(ii)以測厚儀檢查鍍錫鐵皮包裝產品的防銹塗料濃度；(iii)透過將鍍錫鐵皮包裝產品放入化學鹽皂水檢驗其內部耐鹼性程度；(iv)進行目測檢查以確定其光澤程度；及(v)進行色差測試，並根據客戶要求製造色板樣版以供其確認；及當客戶下達後續訂單時根據相同的樣版進行色差測試。我們一般根據相關分包協議向我們的分包商退回任何不達標產品以作糾正或更換。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期概無發生影響我們的生產時間表的重大更換事故。

生產過程中的質量控制

我們的錫罐及鋼桶一般須進行檢漏機的氣壓測試。未能通過有關測試的鍍錫鐵皮包裝產品(如有小孔或裂口的罐子)會被剔除。於往績記錄期間，未如理想的鍍錫鐵皮包裝產品已出售予獨立第三方廢金屬回收公司。

成品的質量控制

我們與相關客戶訂立不附帶購買責任的書面銷售協議，其規定我們符合特定標準。就其他客戶而言，我們一般有合約責任遵守應用於容量少於或相等於18升之方形錫罐的中國標準GB/T 17343-1998，其訂明(其中包括)技術要求，其中包括結構尺寸、外觀質量、原材料及功能要求等。我們亦須遵守應用於容量為16升或以下的鋼桶的中國標準GB/T 15170-2007，其訂明(其中包括)鋼桶分類、基本要求(包括(其中包括)外觀要求、結構尺寸及衛生要求)及功能要求(包括(其中包括)氣密測試、水壓測試、跌落測試及堆放測試)、測試措施及檢查規則。我們亦須遵守應用於運輸危險品包裝服的中國標準GB 12463-2009，其訂明(其中包括)運輸包裝分類、包裝要求(即基本要求及包裝容器)、防護材料及包裝標籤條碼。我們亦須遵守應用於氣霧罐(由薄鍍錫鐵皮製成，口徑25.4毫米，容量不少於1000毫升)的中國標準GB 13042-2008，其訂明(其中包括)分類、檢驗規則、標記、包裝、運輸及儲存。此外，我們已於我們的質量控制手冊中加入中國標準GB/T 13252-2008，並根據相關規定檢查我們的鋼桶。

我們的質量控制人員乃根據我們的質量控制手冊測試我們的成品。對於圓形錫罐及鋼桶，我們進行抽樣檢查及對圓形錫罐及鋼桶注滿液體，而產品將被封罐並放置一段時間以檢查任何洩漏。對於方形錫罐，我們以罐蓋氣密檢驗機檢驗膠蓋緊密度。

另一方面，國家質檢總局及質量技術監督局(廣東省)已委託廣州質量監督檢測研究院(「廣州質檢院」)對危險化學包裝或容器進行隨機抽樣檢查，以確保產品符合相關質量標準。廣州質檢院於一九五一年成立，為中國首間獨立產品質量檢查機構。廣州質檢院已通過三合一國家實驗室認可委員會，即計量認證、檢查及收集以及認可實驗室測試。廣州質檢院對食物產品、包裝、電子及施工等範疇進行測試。我們的董事確認，於往績記錄期間，國家質檢總局及質量技術監督局(廣東省)已透

過廣州質檢院對鍍錫鐵皮包裝產品進行三次抽樣檢查。相關政府機關公佈之抽樣測試結果顯示我們的產品符合相關質量標準。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們的產品一般獲客戶接納；(ii)我們並無自客戶接獲有關產品質量的任何重大索賠或投訴；及(iii)我們的質量控制系統並無發生故障事件，從而對我們的業務營運造成重大不利影響。

存貨控制

我們已制訂存貨控制政策以監察存貨水平及將陳舊存貨量降至最低。我們進行以下存貨管理程序以追蹤存貨進出及監察我們的存貨水平：

- 我們的銷售部收到的銷售訂單須記錄於我們的電腦系統；
- 原材料購買須經我們的採購部主管批准及記錄於我們的電腦系統；
- 鍍錫鐵皮捲切、鍍錫鐵皮印刷及鍍錫鐵皮覆膜的外判須獲我們的採購部主管授權；
- 用作生產的原材料須經我們的生產部批准及記錄於我們的電腦系統；
- 最終產品的交付須記錄於我們的電腦系統；及
- 我們的生產部的存貨團隊每月及每年進行盤點。我們的會計部進行抽樣檢查以(i)檢查所記錄的入貨及出貨資料的準確性及完整性；及(ii)檢查存貨的狀況及辨識滯銷或陳舊存貨。

我們一般計及我們的客戶訂立的協議所訂明的生產時間及交付規定維持一個月的鍍錫鐵皮線圈存貨以供使用，藉此確保我們可應付主要客戶的要求。

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們的存貨周轉日數分別為約118.3天、51.0天及63.5天。根據於各財務報告期末的盤點結果及存貨賬齡檢討，我們評估已根據我們的會計政策識別為不可銷售或使用的陳舊及滯銷存貨項目的減值撥備是否足夠。於二零一四年十二月三十一日、二零一五年十二月三十一日及二零

一六年十二月三十一日，本集團並無任何存貨減值。有關我們於往績記錄期間的存貨結餘及存貨周轉日數的詳細分析，請參閱「財務資料—綜合財務狀況表之主要項目說明及分析—存貨」。

產品設計及開發

於最後實際可行日期，我們的生產部轄下擁有一支由九名技工組成的團隊，負責產品設計及開發。該團隊由生產部副總經理陸永恆先生（於二零零零年加入我們）領導。彼於生產管理鍍錫鐵皮包裝產品方面擁有逾16年經驗。我們的技工團隊設計及開發不同尺寸及數量的鍍錫鐵皮包裝產品，以減少運輸過程中的洩漏及損壞，以及根據客戶的特定工業用途進行設計及開發。

於二零零八年，國家質檢總局及國家標準化委員會已就用以運輸及貯存液體及固體有害及無害物品之17升至24升容量的鋼桶頒佈中國標準GB/T 13252-2008。該等新標準載列（其中包括）技術要求、測試方法及檢查規則。萬成順德獲委任為中國標準GB/T 13252-2008參加起草單位的三名成員之一，而梁俊誠先生為其中一名主要起草人員。儘管我們並無參與標準的後續更新，我們相信有關委任乃對我們的產品設計及開發能力之認可。於最後實際可行日期，我們持有GB/T 19001-2008/ISO 9001:2008認證。

於往績記錄期間，除技工團隊的員工成本外，我們並無產生有關產品設計及開發的任何重大開支。

市場競爭

根據灼識投資諮詢報告，由於廣東省有近200名鍍錫鐵皮包裝產品製造商，故廣東省的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品行業相對集中，而該市場競爭屬地區性及密集性。

根據灼識投資諮詢報告，於二零一六年，(i)中國有超過450名漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品製造商；及(ii)廣東省約有140至190名漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品製造商。中國的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品行業稍為集中於十大參與者，就二零一六年之銷售收益而言，其佔總市場份額約24.1%，而就二零一六年之銷售收益而言，我們排名第六位，市場份額約為1.2%。另一方面，廣東省的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品行業相對集中於五大參與者，就二零一六年之銷售收益而言，其佔總市場份額約39.8%，而我們就二零一六年之銷售收益而言排名第五位，市場份額約為4.7%。

根據灼識投資諮詢報告，中國的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝行業設有准入門檻，即(i)設立鄰近客戶生產基地的製造基地，以促進有效溝通及交付成品；(ii)為得到規模經濟的全部優勢，透過管理穩定原材料供應及成品銷售以維持大量生產；及(iii)為剔除次品及滿足客戶要求，維持完善的質量控制系統。有關中國的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝行業之准入門檻的進一步詳情，請參閱「行業概覽－競爭態勢及競爭優勢－中國的漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝行業准入門檻」。我們相信(i)我們與主要供應商及主要客戶的地理距離；(ii)我們於製造鍍錫鐵皮包裝產品的長期投資承諾；及(iii)我們的完善質量控制過程已經及將會繼續令我們得以有效競爭。

保險

物業保險

我們就(其中包括)佛山工廠以及其設備的損失或損毀之風險投購全面財產保險保障。我們並無產品責任、業務干擾及環境責任之保險保障。誠如我們的中國法律顧問所告知，現行中國法律及法規項下並無要求投購有關保險保障，而我們相信我們對此的做法與中國的行業慣例一致。請亦同時參閱「風險因素－與我們業務有關之風險－我們的保險可能不足以承保我們經營有關的風險及潛在損失」。我們亦就汽車的損失或損毀風險投購保險保障，包括綜合商業及意外責任險。我們所投保的風險包括由意外或自然災害(包括火災或水災)所引致者。我們的中國法律顧問確認，本集團於最後實際可行日期的保險合約為具有法律約束力且屬有效。

僱員的社會保險

根據相關中國法律及法規，我們須為僱員的社會保障保險及住房公積金作出供款。有關詳情，請參閱「一僱員－員工福利－中國」。

我們認為我們的投保範圍足以應付營運需要，並符合中國行業慣例。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出或遭受任何重大保險申索。

環境保護

我們的董事相信，現有設施的設計及我們所製造產品的性質不會造成嚴重環境污染。由此產生的固體廢物（如鍍錫鐵皮廢料）已出售予其他公司。

誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已在所有重大方面就環境保護遵守中國的所有適用法律及法規，且並無任何中國政府機關就任何環境事宜向本集團作出處罰。

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們遵守適用環境規則及法規的成本分別約為人民幣54,000元、人民幣118,000元及人民幣185,000元。我們預期遵守有關規則及法規的年度成本於截至二零一七年十二月三十一日止年度將約為人民幣185,000元。

健康及職業安全

我們向僱員提供安全教育及培訓，並就我們的生產流程訂有安全指引及操作手冊。為提升職業安全及將出現與工作有關的意外及受傷以及職業病之機會降至最低，我們亦向僱員提供有關我們的設備操作等事宜的工作安全培訓項目。我們已制訂紀錄及處理意外的政策。於發生意外時，員工將向相關分隊主管匯報以處理個案。相關分隊主管將編製一份詳述意外的報告，並呈交人力資源部及生產部以進行調查。人力資源部將評估意外的影響及考慮適當措施以改善職業安全。有關生產安全的相關法律及法規的詳情，請參閱「監管概覽—有關我們業務之中國法律及法規—生產安全」。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到重大工作安全事故。

誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國所有適用生產安全法律及法規。

僱員

於二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日及最後實際可行日期，我們分別有283名、285名、294名及284名僱員。

業 務

員工數目

下表顯示於最後實際可行日期按職能及地區劃分的員工明細：

職能	僱員人數
中國	
管理層	2
生產	236
銷售	22
會計	8
人力資源	7
採購	5
香港	
管理層	4
總計	<u>284</u>

薪酬

根據中國勞動法，我們已與僱員訂立書面僱傭合約。報酬待遇包括薪金、超時工資及表現相關花紅以及我們就法定社會保障保險作出的供款。一般而言，我們基於資歷及表現釐定報酬待遇，並對僱員進行年度審閱及考核。我們相信，僱員的薪酬組合與現行市場水平相較乃具競爭力。

培訓及招聘政策

我們設有員工手冊，當中載列員工職責、員工行為守則以及生產場地的安全及衛生要求。新聘請之僱員均須出席安全培訓課程以令彼等熟悉安全標準，而彼等在生產過程及操作生產設施期間均須遵守有關標準。我們亦定期向僱員提供室內安全教育及培訓，或建議彼等出席由外部機構所舉辦有關生產設施操作、消防安全及工作安全的培訓。我們一般透過在佛山工廠以外地方刊登招聘廣告招聘人手。

員工關係

我們深知與員工維繫良好關係的重要性。我們的員工流失率於截至二零一六年十二月三十一日止三個年度各年分別約為33.7%、25.4%及7.6%。大部分離開的員工為生產線工人。我們已於二零一三年七月成立工會，以根據相關中國法律及法規保障勞工權利及僱員權益。我們現時的《工會社會團體法人資格證》由二零一六年六月六日至二零二一年六月五日期間有效。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與員工及工會之間未曾出現任何重大糾紛，或因勞資糾紛而導致重大營運中斷。

員工福利

香港

我們為僱員參與香港法例第485條《強制性公積金計劃條例》所訂明的強制性公積金。

中國

在中國，本集團已參與《中華人民共和國社會保險法》所規定的基本退休保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險，而該法律乃於二零一零年十月二十八日頒佈，並於二零一一年七月一日起生效。

誠如我們的中國法律顧問告知，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已在所有重大方面遵守中國的相關勞動及社會保險法律及法規，且概無任何中國政府機關就任何勞動及社會保險事宜向本集團施加任何處罰。

我們已於二零一七年六月二十三日有條件採納購股權計劃，據此，若干經選定類別的參與者(包括(其中包括)全職僱員)可獲授購股權以認購股份。購股權計劃之主要條款概述於本招股章程附錄五「D.購股權計劃」。

截至二零一六年十二月三十一日止三個年度，我們的員工成本(包括董事薪酬)分別約為人民幣11.8百萬元、人民幣13.2百萬元及人民幣14.0百萬元。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團已註冊四個商標及一個對我們的業務而言乃屬重要的域名。有關知識產權之詳情，請參閱本招股章程附錄五「B.有關我們業務的進一步資料—2.我們的知識產權」。

於最後實際可行日期，我們並無涉及有關任何知識產權而可能面臨或待決的任何程序，亦無接獲有關侵犯任何知識產權的任何申索通知（不論屬我們可能作為申索人或答辯人所涉及者）。

物業

於最後實際可行日期，我們(i)於中國廣東省佛山市順德區容桂街道辦事處扁滘居委會華達路3號擁有一幅地盤面積約35,936.2平方米的土地；及(ii)於上述地塊建成總建築面積約19,368.2平方米的樓宇。萬成順德已就上述土地及樓宇取得房地產權證，該房地產權證於二零五二年十一月四日屆滿。

根據萬成順德所取得及持有的上述土地使用權及樓宇擁有權證，中國法律顧問認為，(i)萬成順德具有上述土地及樓宇的有效擁有權；及(ii)萬成順德有權根據房地產權證以及中國適用法律及法規使用上述土地及樓宇。

有關我們物業的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄三「物業估值報告」。

證書

下表載列我們於最後實際可行日期獲授的主要證書：

證書	頒發日期	屆滿日期	頒發機構
GB/T 19001-2008/ISO 9001:2008 (設計及製造金屬包裝罐的質量管理系統)	二零一六年九月十二日	二零一八年九月十五日	方圓標誌認證集團

牌照及許可證

以下載列我們所取得根據相關中國法律及法規就進行鍍錫鐵皮包裝業務必需的主要牌照及許可證：

牌照／許可證	頒發日期	屆滿日期	頒發機構
全國工業產品生產許可證	二零一七年四月十日	二零二二年三月二日	佛山市順德區市場監督管理局
道路運輸經營許可證	二零一五年七月十日	二零一九年九月三十日	佛山市順德區環境運輸和城市管理局
廣東省污染物排放許可證	二零一六年四月十九日	二零二一年四月十八日	佛山市順德區環境運輸和城市管理局容桂分局

誠如中國法律顧問所告知，(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就中國業務營運之所有重大方面獲得所有牌照、許可證及批文；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們一般於所有重大方面符合相關中國法律及法規而進行業務營運；及(iii)基於目前適用中國法律及法規，在更新我們現有的牌照、許可證及批文方面將不會有任何重大的法律障礙。

法律合規及訴訟

由於我們的所有營運均位於中國，我們須遵守相關中國法律及法規而進行業務。我們於中國營運的適用重大中國法律及法規之概要載列於「監管概覽」。誠如中國法律顧問所告知及董事所確認，於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們(i)已取得於中國進行業務所需之所有重大批文、同意書、證書、牌照及許可證；及(ii)在所有重大方面遵守所有中國適用法律及法規。

於最後實際可行日期，我們或任何董事並無涉及任何重大訴訟、仲裁或索賠，而就董事所知，我們或任何董事亦無任何待決或面臨威脅之重大訴訟、仲裁或索賠以致經營業績或財務狀況受到重大不利影響。

風險管理及內部監控

我們深明在戰略及營運規劃、日常管理及決策過程中進行風險管理及內部監控的需要，並致力於管理及盡力減低可能會影響營運持續效率及效益或妨礙達致業務目標的風險。有關本集團所面對風險的詳情，請參閱「風險因素」。所有該等風險均可能會就本集團的營運不時出現。

我們的董事會及高級管理層負責識別及分析與彼等各自的職能相關的風險、編製風險緩解計劃、量度有關風險緩解計劃的有效性及匯報風險管理狀況。有關我們的審核委員會及董事會成員的資歷及經驗的詳情，請參閱「董事、高級管理層及員工」。

我們已訂立下列架構及措施以管理風險：

- (i) 我們的董事會於作出或批准有關決策前會徹底檢查與任何重大業務決策相關的任何重大風險；
- (ii) 我們的高級管理層監察本集團的每日營運及任何相關營運風險。彼等亦負責識別及評估與宏觀經濟環境變動及市場可變因素波動相關的潛在市場風險，並向執行董事匯報有關營運及市場風險的不尋常情況，以供制訂政策緩解該等風險；
- (iii) 我們的審核委員會檢討內部監控系統及程序，以遵守適用法律、規則及法規的規定；
- (iv) 我們的會計部會頻密監察及追蹤貿易應收款項的賬齡，以確保即時發出賬單並因而鼓勵即時結清款項。任何結欠我們的尚未清償／尚未結付款項的狀況均獲定期更新，以確保採取及時必要的步驟，包括書面提示、致電及法律行動，藉以收回尚未清償貿易應收款項；
- (v) 我們的董事及高級管理層於二零一六年四月曾出席由我們的中國法律顧問就適用於本集團業務營運的重大中國法律及法規所舉行的培訓課程；
- (vi) 我們已委任力高企業融資有限公司為我們的合規顧問，以於上市後就創業板上市規則合規事宜向本集團提供建議；

(vii) 我們已於二零一五年委聘內部監控顧問，以就本集團內部監控系統(包括財務、營運、合規及風險管理範疇)進行詳盡評核。於最後實際可行日期，我們已按照內部監控顧問的建議實行相關內部監控措施；及

(viii) 我們向僱員提供培訓，藉以加強彼等的行業知識，從而管理營運風險。

此外，我們將(i)於上市後委任內部監控顧問以定期就內部監控事宜提供建議及檢討內部監控系統；及(ii)於上市後委任外聘香港及中國法律顧問，以不時按規定就創業板上市規則及適用香港及中國法律、規則及法規的變動向我們提供建議，並就此提供最新資料。在我們的外聘香港及中國法律顧問、合規顧問、內部監控顧問、合規主任及公司秘書協助下，我們旨在於上市後維持有效的內部監控系統及企業管治措施，以及確保本集團的營運符合有關我們在中國及香港的業務營運的適用法律、規則及法規。