

業 務

概覽

我們為中國充氣產品製造商，專注生產帶鼓風機的充氣遊樂產品。除帶鼓風機的充氣遊樂產品外，我們亦生產其他充氣產品⁽¹⁾及充氣產品相關附屬品⁽²⁾。本公司於二零零三年成立，於設計、製造及營銷高質量充氣遊樂產品及其他充氣產品方面擁有逾10年經驗。我們以若干品牌出售充氣遊樂產品及其他充氣產品，包括「」品牌、「」品牌、「」品牌。

我們於廣東省中山市東城工業園的生產設施製造產品。我們致力於對所有產品實行高質量標準，並於生產過程遵循嚴格質量控制程序。透過多年產品開發、質量改善及控制、營銷及推廣努力，我們生產的充氣產品已於多個海外市場銷售。於往績記錄期，我們的收入分別為約人民幣174,809,000元、人民幣168,802,000元、人民幣172,347,000元及人民幣85,366,000元，其中約人民幣157,147,000元、人民幣148,315,000元及人民幣148,863,000元及人民幣77,032,000元（佔總收入89.9%、87.9%、86.4%及90.2%）來自銷售帶鼓風機的充氣遊樂產品。約人民幣17,662,000元、人民幣20,487,000元、人民幣23,484,000元及人民幣8,334,000元（佔總收入10.1%、12.1%、13.6%及9.8%）來自銷售其他充氣產品及充氣產品相關附屬品。

附註：

1. 其他充氣產品為不帶鼓風機的充氣產品，如迷你充氣遊樂產品、充氣帳篷及充氣球池。
2. 充氣產品相關附屬品例子有PVC貼合牛津布及膠釘。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢可讓業務實現可持續增長：

我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期並無發生任何有關客戶回收產品的事宜，我們相信此乃由於重視產品質量及安全的成果。我們相信，我們重視產品質量及安全已促使我們持續獲得客戶對我們產品的信心，對我們長期發展至關重要。

具有設備齊全及具戰略位置的工廠及生產設施

我們的生產設施位於中山市東城工業園，包括三間設備齊全的生產廠房、員工宿舍及保安亭，總建築面積約為27,799.2平方米，毗鄰我們的出口碼頭及鄰近主要公路、運輸系統及主要物流區。中山市為珠三角經濟區重要的工業城市，具備成熟

業 務

的基礎設施，如高速公路及港口設施。處於高度發達地區的戰略位置令本集團享有巨大的地區優勢(就運輸、設施、基建及勞工供應而言)。

我們與主要客戶關係悠久

我們相信，多年來致力追求質量控制、產品安全、客戶服務及價格實惠，已為我們在主要客戶間建立認受性及商譽，我們已與彼等建立長期穩定的業務關係，尤其與五大客戶中大部分已建立5年以上的業務關係。董事相信，我們與主要客戶關係悠久及市場關聯緊密，連同我們可靠的優質產品及竭誠待客，將繼續鞏固我們的市場地位及促進我們的未來擴展。

管理團隊的專業知識及經驗為本集團的業務提供多重裨益

本集團在經驗豐富及專注的管理團隊的帶領下，對本集團於整個發展歷程中的成功作出重大貢獻。本集團的行政管理團隊由黃先生及肖先生領導，彼等具備多年行業經驗，已與客戶及供應商建立穩固的關係。有關董事及高級管理層的經驗及資歷，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。此外，管理團隊的專業知識及業務技能的綜合作用，令本集團成功評估及管理風險、預測客戶喜好的變動、制定健全的業務策略及把握潛在商機。董事相信，除上述才能外，管理團隊亦擁有領導能力、奉獻精神及資歷，足以維持本集團的業務並確保其持續取得增長。

業務策略

透過持續產品開發及持續加強品牌知名度擴大及提高產品供應

為實現更全面的產品組合，我們計劃透過擴展現有設計團隊及提高研發能力開發新產品及調整產品組合。我們計劃聘用更多經驗豐富的產品設計師及委任外部產品設計公司提高產品設計能力，及開發更耐用或結實的新原材料用於充氣產品。為提高品牌知名度，我們計劃透過註冊我們設計的新產品商標及專利進一步發展知識產權組合。

業 務

擴大產能

為擴大產能，我們計劃購買新生產設備及機器，例如縫紉機及其他配套機器。我們亦計劃為現有生產線升級及自動化生產設備及機器，以提高生產效率。我們將繼續定期審查現有生產設備的狀況，並安排升級或替換設備（倘必要）。

吸引及留任人才

我們相信，使僱員理解及認同我們經營理念對我們的成功及未來發展至關重要。就此而言，我們需吸引及留任合適人員，保持並提升我們的業務增長。我們亦計劃向僱員提供持續培訓，因為我們相信這樣能夠為彼等提供明確的職業發展階梯，從而鼓勵及激勵僱員。我們將根據僱員各自的表現繼續定期檢討並更新我們的員工薪酬計劃及獎金，以認可彼等對本集團作出之貢獻並令彼等之利益與我們的目標一致。我們已有條件採納購股權計劃，我們認為此計劃可補足我們現有的員工薪酬計劃及獎金，以及吸引並挽留優秀人員，以透過向彼等提供機會分享我們的成果，鼓勵僱員為我們的發展而努力工作。

加強營銷工作、擴大分銷網絡及開拓新業務機會

我們計劃透過投入更多廣告加大營銷力度推廣品牌及產品，並透過參加更多展會擴大分銷網絡及開拓新業務機會。我們亦將定期聯繫潛在客戶，向彼等提供有關新產品的資料。我們亦計劃透過積極聯繫批發客戶取得業務機會以擴大批發分銷網絡。

我們的業務模式

我們透過製造及銷售自有品牌的充氣產品獲取收入。「」品牌、「」品牌及「」品牌為我們用於推廣充氣產品的核心品牌之典範。於往績記錄期，我們亦已向位於北美、澳洲、大洋洲、亞洲及中國的客戶提供原始設計製造服務，佔總收入的21.9%、23.1%、46.5%及45.8%。根據原始設計製造安排，我們以客戶品牌或按客戶指示設計及製造充氣遊樂產品。

業 務

我們的產品

我們生產的產品包括 (i) 帶鼓風機的充氣遊樂產品、(ii) 其他充氣產品以及 (iii) 充氣產品相關附屬品。

我們產品的樣品載列如下：

帶鼓風機的充氣遊樂產品



其他充氣產品



業 務

下表載列於所示期間按產品類型劃分的銷售：

產品類型	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一四年		二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
帶鼓風機的充氣遊樂										
產品	157,147	89.9	148,315	87.9	148,863	86.4	70,069	84.1	77,032	90.2
其他充氣產品(附註1)	5,604	3.2	1,433	0.8	5,803	3.4	733	0.9	5,894	6.9
充氣產品相關附屬品 (附註2)及分包工作 (附註3)	12,058	6.9	19,054	11.3	17,681	10.2	12,551	15.0	2,440	2.9
總計	<u>174,809</u>	<u>100.0</u>	<u>168,802</u>	<u>100.0</u>	<u>172,347</u>	<u>100.0</u>	<u>83,353</u>	<u>100.0</u>	<u>85,366</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 其他充氣產品包括不帶鼓風機的充氣產品，如迷你充氣遊樂產品、充氣帳篷及充氣球池。
2. 充氣產品相關附屬品主要包括PVC貼合牛津布、膠釘及其他附屬品。
3. 本集團為其他生產商進行的分包工作包括剪裁物料及縫紉。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，分包工作收入分別約為人民幣1,208,000元、人民幣1,900,000元、零及零。

我們的產品以不同品牌推廣，而各品牌具有其自身特點。例如，我們利用「」品牌及「」品牌推廣小型充氣遊樂產品，一次可容納1至6名玩家，價格介乎人民幣419.3元至人民幣3,276.0元，及利用「」品牌推廣大型充氣遊樂產品，最多可容納10名玩家，價格介乎人民幣2,293.2元至人民幣22,932.0元。

下表載列於所示期間按品牌分類的收入：

品牌	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零一四年	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
「  」品牌	90,853	75,844	58,731	41,543	34,887
「  」品牌	17	542	550	370	210
「  」品牌	27,915	32,518	17,491	5,146	2,003
其他品牌	6,901	2,853	3,604	1,474	6,830
原始設計製造/無品牌	49,123	57,045	91,971	34,820	41,436
總計	<u>174,809</u>	<u>168,802</u>	<u>172,347</u>	<u>83,353</u>	<u>85,366</u>

業 務

我們的客戶

下表載列截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月來自本集團五大客戶的收入：

截至二零一四年十二月三十一日止年度

排名	客戶	背景	與本集團 關係的 概約年數	授予我們 客戶的一般 信貸期	付款方式	收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比 (%)
1	山禾集團(附註1)	玩具及運動用品貿易 及製造集團	7	0至60日	銀行電匯 或銀行轉賬	31,283	17.9
2	客戶A(附註2)	美國玩具及青少年 產品零售商	6	60日	銀行電匯	15,956	9.1
3	客戶B(附註3)	澳洲服裝及家居用品 零售商	12	90日	銀行電匯	13,397	7.7
4	客戶C(附註4)	玩具及日用品 貿易公司	6	無	銀行電匯	11,841	6.8
5	客戶D(附註5)	跨國食品雜貨店及 日用百貨店	11	90日	銀行電匯	9,700	5.5
總計						82,177	47.0

附註：

- 山禾集團有限公司(「山禾」，連同其附屬公司「山禾集團」)為玩具及運動用品貿易及製造集團。於關鍵時間，本集團主要向山禾集團兩間成員公司出售產品，即(i)山禾及(ii)中山市和億戶外用品有限公司(「中山和億」)，為山禾間接擁有的附屬公司。山禾為香港玩具及運動用品貿易公司，其業務線包括充氣沙灘用品，如充氣玩具；水上運動設備及玩具及運動用品。中山和億為中國充氣產品製造商及加工商。自二零一一年四月二十八日至二零一五年九月三十日及自二零零六年八月四日至二零一五年十一月二十四日，黃先生分別為山禾董事及少數股東。
- 客戶A為全球領先的玩具及青少年產品零售商，在37個國家擁有逾780家國際商店及逾245家特許經營店。
- 客戶B為澳洲連鎖百貨店。
- 客戶C為位於中國上海市的貿易公司，覆蓋廣泛的產品，包括兒童戶外遊樂產品、充氣遊樂產品、塑料玩具、包裝及鞋履。
- 客戶D為一間貿易公司，作為英國跨國食品雜貨店及一般商品零售商的採購公司，其店舖遍及亞洲及歐洲12個國家及為英國食品雜貨市場的龍頭。

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	客戶	背景	與本集團 關係的 概約年數	授予我們 客戶的 一般信貸期	付款方式	收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比 (%)
1	凱達國際有限公司 (附註1)	玩具及運動用品貿易公司	4	無	銀行電匯	18,423	10.9
2	山禾集團(附註2)	玩具及運動用品貿易 及製造集團	7	0至60日	銀行電匯 或銀行轉賬	18,347	10.9
3	客戶B(附註3)	澳洲服裝及家居用品 零售商	12	90日	銀行電匯	15,140	9.0
4	客戶E(附註4)	玩具分銷商	12	60日	銀行信用證	12,027	7.1
5	客戶F(附註5)	小型玩具及遊戲批發商	11	30日	銀行電匯	10,752	6.4
	總計					<u>74,689</u>	<u>44.3</u>

附註：

- 凱達國際為一間位於澳門的玩具貿易公司，其客戶位於歐洲及美國。自二零一二年十二月七日至二零一五年十月三十一日及自二零一三年一月二十四日至二零一五年十月三十一日，黃先生分別為凱達國際的董事及少數股東。自二零一三年一月二十四日至二零一五年十月三十一日，控股股東Nonton為凱達國際的股東。凱達國際於二零一五年十一月自願解散。
- 山禾集團為玩具及運動用品貿易及製造集團。於關鍵時間，本集團主要向山禾集團兩間成員公司出售產品，即(i)山禾及(ii)中山和億，為山禾間接擁有的附屬公司。山禾為香港玩具及運動用品貿易公司，其業務線包括充氣沙灘用品，包括充氣玩具；水上運動設備及玩具及運動用品。中山和億為中國充氣產品製造商及加工商。自二零一一年四月二十八日至二零一五年九月三十日及自二零零六年八月四日至二零一五年十一月二十四日，黃先生分別為山禾董事及股東。
- 客戶B為澳洲連鎖百貨店。
- 客戶E為玩具分銷公司，為亞洲及北非地區的嬰兒、兒童及青少年經銷玩具。
- 客戶F為以美國為基地的充氣玩具零售商及分銷商。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

排名	客戶	背景	與本集團 關係的 概約年數	授予我們 客戶的 一般信貸期	付款方式	收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比 (%)
1	客戶H(附註1)	充氣玩具及其他塑膠產品製造商、加工商及分銷商	3	60日	銀行轉賬	24,448	14.2
2	客戶I(附註2)	充氣玩具及塑料產品製造商、加工商及分銷商	5	60日	銀行轉賬	14,753	8.6
3	客戶F(附註3)	小型玩具及遊戲批發商	11	30日	銀行電匯	14,151	8.2
4	山禾集團(附註4)	玩具及運動用品貿易及製造集團	7	60日	銀行轉賬	11,812	6.8
5	客戶E(附註5)	玩具分銷商	12	60日	銀行信用證	11,468	6.7
						76,632	44.5

附註：

1. 客戶H為主要在中國廣東省從事充氣產品製造及分銷的公司，主要向國內及出口市場分銷產品。
2. 客戶I為中國充氣玩具及其他塑料產品製造商、加工商及分銷商，主要於國內及海外銷售。
3. 客戶F為總部設在美國的充氣玩具零售商及分銷商。
4. 山禾集團為玩具及運動用品貿易及製造集團。於截至二零一六年十二月三十一日止年度，本集團向中山和億(山禾之間接全資附屬公司)銷售產品。中山和億為中國充氣產品製造商及加工商。黃先生於二零一一年四月二十八日至二零一五年九月三十日及二零零六年八月四日至二零一五年十一月二十四日分別為山禾的董事及股東。
5. 客戶E為一間玩具分銷公司，於亞洲及北非地區分銷嬰兒、兒童及青少年玩具。

業 務

截至二零一七年六月三十日止六個月

排名	客戶	背景	與本集團 關係的 概約年數	授予我們 客戶的 一般信貸期	付款方式	收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比 (%)
1	客戶J(附註1)	玩具及生活消費品 貿易公司	1	30日	銀行電匯	10,071	11.8
2	客戶F(附註2)	小型玩具及遊戲批發商	11	30日	銀行電匯	9,061	10.6
3	客戶E(附註3)	玩具分銷商	12	60日	銀行信用證	7,279	8.5
4	客戶K(附註4)	戶外玩具批發商	5	30日	銀行電匯	6,719	7.9
5	客戶H(附註5)	充氣玩具及其他塑膠產品 製造商、加工商及分銷商	2	60日	銀行轉賬	6,009	7.0
						39,139	45.8

附註：

1. 客戶J為位於香港的玩具及生活消費品貿易公司。就董事所深知及確信，客戶J主要為美國及亞洲的進口商及品牌擁有人提供外包及採購服務。客戶J一般從事買賣塑膠及電子玩具及產品、數碼顯示產品及配件、家居產品配件及戶外設備，且已從事玩具貿易逾5年。買賣充氣彈床並非客戶J的主要業務。董事相信，我們對客戶J的銷售其後被轉售及直接運往位於美國的全球最大玩具品牌擁有人之一。客戶J於二零一六年根據原始設計製造安排就充氣彈床獲上述品牌擁有人委聘。
2. 客戶F為以美國為基地的充氣玩具零售商及分銷商。
3. 客戶E為玩具分銷公司，於亞洲及北非地區分銷嬰兒、兒童及青少年玩具。
4. 客戶K為以英國為基地的戶外玩具批發商。
5. 客戶H為在中國廣東省主要從事充氣產品製造及分銷的公司，向國內及出口市場分銷產品。

業 務

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團的收入分別約為人民幣174,809,000元、人民幣168,802,000元、人民幣172,347,000元及人民幣85,366,000元，及本集團分別約有103名、135名、135及74名客戶。本集團五大客戶合共分別佔我們總收入約47.0%、44.3%、44.5%及45.8%及最大客戶分別佔我們總收入約17.9%、10.9%、14.2%及11.8%。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無經歷任何客戶取消重大訂單。

與中山和億的交易

於往績記錄期，我們的其中一名客戶中山和億亦為我們的分包商。中山和億亦為當地充氣產品的製造商及加工商，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以及截至二零一七年六月三十日止六個月向本集團採購的中間材料（主要為PVC貼合牛津布）分別約為人民幣7,217,000元、人民幣15,503,000元、人民幣11,812,000元及人民幣2,305,000元。同時，於往績記錄期內，我們於生產流程的高峰期將部分製造工作（如縫紉）外判予中山和億，以減輕我們的產能壓力。外判予中山和億的製造工作於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月分別約為人民幣2,747,000元、人民幣20,000元、人民幣1,144,000元及人民幣1,929,000元。有關分包工作的詳情，請參閱本文件「業務-分包」一節。

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，在五大客戶中，山禾集團及凱達國際於關鍵時間為我們的關聯方。有關與該等關聯方訂立的交易詳情，請參閱本文件「財務資料-關聯方交易及結餘」一節。

除山禾集團及凱達國際外，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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，所有五大客戶均為獨立第三方及彼等亦並非本集團的供應商。就董事所知，於最後實際可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東於往績記錄期於本集團的任何五大客戶中擁有任何權益。

銷售及營銷

我們以多個零售品牌，包括「」品牌、「」品牌及「」品牌產製及推廣產品。透過多年有效營銷及推廣，該等品牌的產品已銷往超過50個國家。於往績記錄期，我們亦向若干客戶提供原始設計製造服務。

業 務

銷售及分銷網絡

於往績記錄期，我們主要向歐洲、澳洲及大洋洲、北美、亞洲、中南美以及非洲逾 50 個國家出口產品。歐洲及澳洲以及大洋洲為我們產品的主要市場，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以及截至二零一七年六月三十日止六個月分別合共佔總收入約 44.7%、48.3%、34.6% 及 35.1%。我們亦於中國出售產品。於往績記錄期，14.2%、17.8%、34.4% 及 18.4% 的總收入均來自於中國的銷售。香港及澳門為我們於亞洲的主要市場及彼等於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月分別合共佔我們於亞洲的銷售總額分別約 93.4%、91.9%、91.2% 及 94.0%。

下表載列於往績記錄期按地理位置劃分我們的收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一四年		二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
國內										
中國 ⁽¹⁾	24,814	14.2	30,115	17.8	59,262	34.4	26,589	31.9	15,694	18.4
海外										
歐洲 ⁽²⁾	37,614	21.5	41,610	24.7	37,325	21.7	26,145	31.4	28,794	33.7
澳洲及大洋洲 ⁽³⁾	40,449	23.2	39,821	23.6	22,285	12.9	7,532	9.0	1,198	1.4
北美 ⁽⁴⁾	22,051	12.6	18,968	11.2	18,551	10.8	10,678	12.8	14,500	17.0
亞洲 ⁽⁵⁾	41,091	23.5	34,705	20.5	32,287	18.7	11,793	14.2	24,065	28.2
中南美 ⁽⁶⁾	8,083	4.6	2,807	1.7	2,588	1.5	615	0.7	1,086	1.3
非洲 ⁽⁷⁾	707	0.4	776	0.5	49	0.0	1	0.0	29	0.0
	<u>149,995</u>	<u>85.8</u>	<u>138,687</u>	<u>82.2</u>	<u>113,085</u>	<u>65.6</u>	<u>56,764</u>	<u>68.1</u>	<u>69,672</u>	<u>81.6</u>
總計	<u>174,809</u>	<u>100.0</u>	<u>168,802</u>	<u>100.0</u>	<u>172,347</u>	<u>100.0</u>	<u>83,353</u>	<u>100.0</u>	<u>85,366</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 對中國的銷售主要包括對中國一間貿易公司及本地製造商的銷售，該等銷售隨後出口至海外客戶。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，該等其後出口銷售額分別約為人民幣 11,841,000 元、人民幣 10,679,000 元、人民幣 44,561,000 元及人民幣 9,619,000 元，或分別佔相應期間銷售總額 6.8%、6.3%、25.9% 及 11.3%。
- 歐洲包括英國、法國、德國、意大利、波蘭、西班牙、比利時、丹麥、捷克共和國、荷蘭、葡萄牙、羅馬尼亞、芬蘭、希臘、土耳其、拉脫維亞、挪威、瑞典、塞浦路斯、克羅地亞、匈牙利、愛沙尼亞、塞爾維亞、立陶宛及烏克蘭。
- 澳洲及大洋洲包括澳洲、新西蘭及新喀里多尼亞。

業 務

4. 北美包括美利堅合眾國及加拿大。
5. 亞洲包括香港、澳門、泰國、韓國、斯里蘭卡、菲律賓及印度。香港及澳門為我們於亞洲的主要市場及彼等於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月合共佔我們於亞洲的總銷售額分別約93.4%、91.9%、91.2%及94.0%。董事認為，對香港及澳門的大多數銷售隨後出口至歐洲及北美的海外客戶。
6. 中南美包括智利、哥倫比亞、巴西、巴拉圭、烏拉圭、委內瑞拉、巴拿馬、秘魯及阿根廷。
7. 非洲包括南非、安哥拉、烏干達、留尼旺及坦桑尼亞。

銷售渠道

於往績記錄期，儘管我們大部分收入來自自有品牌下的銷售，我們已向位於北美、澳洲、大洋洲及中國的若干客戶提供原始設計製造服務。下表載列透過自有品牌不同途徑或向原始設計製造客戶所作的銷售額：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一四年		二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
自有品牌銷售額	125,686	71.9	111,757	66.2	80,376	46.6	48,533	58.2	43,930	51.5
原始設計製造業務										
帶鼓風機的充氣遊樂產品	35,956	20.6	37,365	22.2	69,561	40.4	21,869	26.2	38,233	44.8
其他充氣產品及充氣產品 相關附屬品	2,306	1.3	1,593	0.9	10,607	6.1	5,974	7.2	901	1.0
小計	38,262	21.9	38,958	23.1	80,168	46.5	27,843	33.4	39,134	45.8
其他(附註)	10,861	6.2	18,087	10.7	11,803	6.9	6,977	8.4	2,302	2.7
總計	<u>174,809</u>	<u>100.0</u>	<u>168,802</u>	<u>100.0</u>	<u>172,347</u>	<u>100.0</u>	<u>83,353</u>	<u>100.0</u>	<u>85,366</u>	<u>100.0</u>

附註：其他包括銷售並非為我們自有品牌或原始設計製造業務下的充氣產品相關附屬品以及中間材料，以及本集團為其他製造商進行的分包工程。

就出售我們自有品牌的產品而言，於往績記錄期內，我們直接向客戶銷售我們的產品。其中部分客戶(包括山禾及凱達國際)均為貿易公司。於往績記錄期內，原始設計製造業務的銷售主要售予本地製造商或貿易公司，以供彼等轉售予海外客戶。本集團一般授予該等貿易公司或製造商零至60日的信貸期，與授予其他客戶的信貸期相若。

業 務

下表載列按客戶類型劃分的銷售：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一四年		二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
貿易公司	49,974	28.6	34,325	20.3	32,766	19.0	13,578	16.3	26,156	30.6
本地製造商	8,425	4.8	24,978	14.8	53,013	30.8	22,034	26.4	8,314	9.7
零售商	103,451	59.2	95,962	56.9	68,359	39.7	33,624	40.3	36,647	43.0
批發商	12,959	7.4	13,537	8.0	18,209	10.5	14,117	17.0	14,249	16.7
總計	<u>174,809</u>	<u>100.0</u>	<u>168,802</u>	<u>100.0</u>	<u>172,347</u>	<u>100.0</u>	<u>83,353</u>	<u>100.0</u>	<u>85,366</u>	<u>100.0</u>

市場營銷

本集團銷售及營銷活動主要由銷售及營銷團隊進行。於最後實際可行日期，銷售及營銷團隊由約18名員工組成。銷售及營銷團隊主要負責透過各種方式(包括參加展會(如德國紐倫堡國際玩具博覽會、香港玩具展及中國進出口商品交易會)、於互聯網刊登廣告及派發營銷材料)尋找潛在客戶、處理現有客戶查詢及為客戶跟進產品訂單及裝運。我們亦透過經常拜訪客戶及其他通訊方式(如電郵及電話)不時就產品質量尋求客戶反饋。

定價政策

我們的定價策略乃根據多項因素制訂，包括原材料價格、生產成本、市況及客戶要求的產品的技術要求。

我們的產品價格按「成本加成」基準釐定，包括原材料價格、勞工成本及加工費(視乎相關產品所需的規格及技術而定)。我們定期監察生產成本以確定我們的售價合理。我們通常每年修訂售價，以應對通脹及我們的成本上漲，我們的新價格於新產品目錄或價目表映。由於我們的「成本加成」定價策略及我們所採納的措施，董事相信，我們能將原材料採購成本的部分增幅轉嫁予客戶。

業 務

與客戶訂立銷售協議的主要條款

我們並無與客戶訂立長期協議。我們與客戶訂立的銷售合約一般包括以下條款：

我們的責任：

- 符合質量要求；
- 於最後交付前根據客戶的要求完成產品檢驗。

產品價格：

- 於銷售訂單中個別訂明。

裝運條款：

- 就海外客戶而言，須根據離岸價條款交付。就本地客戶而言，須根據客戶指示交付；
- 就海外客戶而言，我們通常負責工廠至中山港口的運輸成本，而中山港口至海外目的地的運輸成本一般由海外客戶承擔；就本地客戶而言，客戶可能負責運輸成本。

付款方式及信貸期：

- 購買價格乃透過電匯或信用證結算；
- 可向若干主要客戶授出0至120日的信貸期。

包裝：

- 產品編號、產地及指定嘜頭必須顯示於每個包裝及產品。

其他條款：

- 除非由採購訂單協議證明，任何價格變動、延期交付或任何其他變動須事先協定及對客戶具有法律約束力。

業 務

就原始設計製造安排而言，客戶須向我們確認及提供支持文件，證明所用的標誌或商標為客戶所有。除與標誌或商標有關的條款外，本集團與原始設計製造客戶訂立的協議與本集團以自有品牌進行銷售的條款大致相同。

支付條款及信貸政策

就對海外客戶的出口銷售而言，由於產品將裝船及運輸至國外，通常款項分2期支付，第一期為貨物總價值的30%，於發出訂單後結算，餘額於提貨單發出後結算。我們可向若干主要客戶授出0至120日的信貸期。就本地客戶而言，除PVC貼合牛津布及分包工作一般獲授60日的信貸期外，我們通常於收到全數款項後向彼等發貨。

我們主要通過銀行電匯或銀行信用證方式收取客戶付款。我們的管理層密切監控客戶的信貸風險及還款狀況。倘管理層認為任何客戶處於財務困境及不能結算長期未償還交易金額，我們將作出特別規定。有關更多資料，請參閱本文件「財務資料－若干資產負債表項目－貿易及其他應收款項」一節。

於往績記錄期，我們並無面臨任何重大壞賬，亦無就呆賬計提撥備，乃由於各客戶隨後支付或過往並無拖欠付款，而該等款項仍視為可收回。當有客觀證據顯示未必能收回未償還賬款時，我們就此作出特定撥備。

產品保證及退貨政策

我們並無為產品提供保證，但經我們進行檢查及批准後，我們允許客戶退換任何有瑕疵產品或在付運途中損毀的產品。我們將就任何退回的有瑕疵或損毀產品向客戶退還相關採購金額或將有瑕疵或損毀產品換成新產品。產品瑕疵所產生的責任由我們獨自承擔，供應商與我們之間並無分配產品瑕疵責任。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們從未因產品質量瑕疵或損毀或任何產品召回或產品責任申索而面對重大產品退回事件。

季節性

董事認為，於夏季及節日，充氣遊樂產品是客戶送禮的熱門選擇，於夏季前數月及節日期間的銷售通常較好。因此，我們通常於一年中第二季度錄得較高收入。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，第二季度總收入分別合共約為人民幣53,330,000元、人民幣48,087,000元及人民幣46,984,000元，

業 務

佔總收入 30.5%、28.5% 及 27.3%。然而，由於我們的客戶遍佈南北半球，有關我們銷售的季節性影響在一定程度上被不同市場的銷售抵銷，我們認為，本集團銷售的季節性整體並不明顯。

售後服務

為向客戶提供更優質的服務並及時收集市場資料，我們的政策為於接獲客戶的所有投訴、反饋及查詢後及時充分進行處理及作出回覆。我們設有客戶服務熱線，倘客戶就我們的產品提出任何投訴、反饋或查詢，可透過該客戶服務熱線與我們聯絡。此外，我們的銷售及營銷團隊定期拜訪客戶，協助彼等解決任何銷售相關問題。

此外，於往績記錄期，我們已於若干主要市場（如澳洲、英國、法國及西班牙）委聘 5 至 6 名地區售後服務代理（一般為海外玩具進口商）向客戶提供售後服務。該等代理擁有當地的人手，資源及網絡以及經營玩具業務的經驗，可提供售後服務，包括回覆客戶有關使用我們產品的任何詢問、向客戶寄發遺失零件及檢查及安排退換該等代理所負責相關國家的任何缺陷或損壞產品。該等售後服務費乃參考所售予國家的不同產品的價格及數量釐定，一般為相關國家總銷售額的若干百分比。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，該等代理產生的售後服務費分別為人民幣 2,913,000 元、人民幣 4,296,000 元、人民幣 3,736,000 元及人民幣 1,240,000 元，分別佔同期附有售後服務的銷售約 6.4%、6.4%、6.1% 及 4.9%。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，Little Kids Big Kids Pty Ltd（澳洲玩具進口商及本集團最大地區售後服務代理）主要向澳洲的客戶提供售後服務。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，上述地區售後服務代理分別佔已付該等代理的售後服務費總額約 51.5%、86.1%、48.1% 及 10.3%。於往績記錄期，售後服務費變動主要由於同期售後服務營業額出現變動。

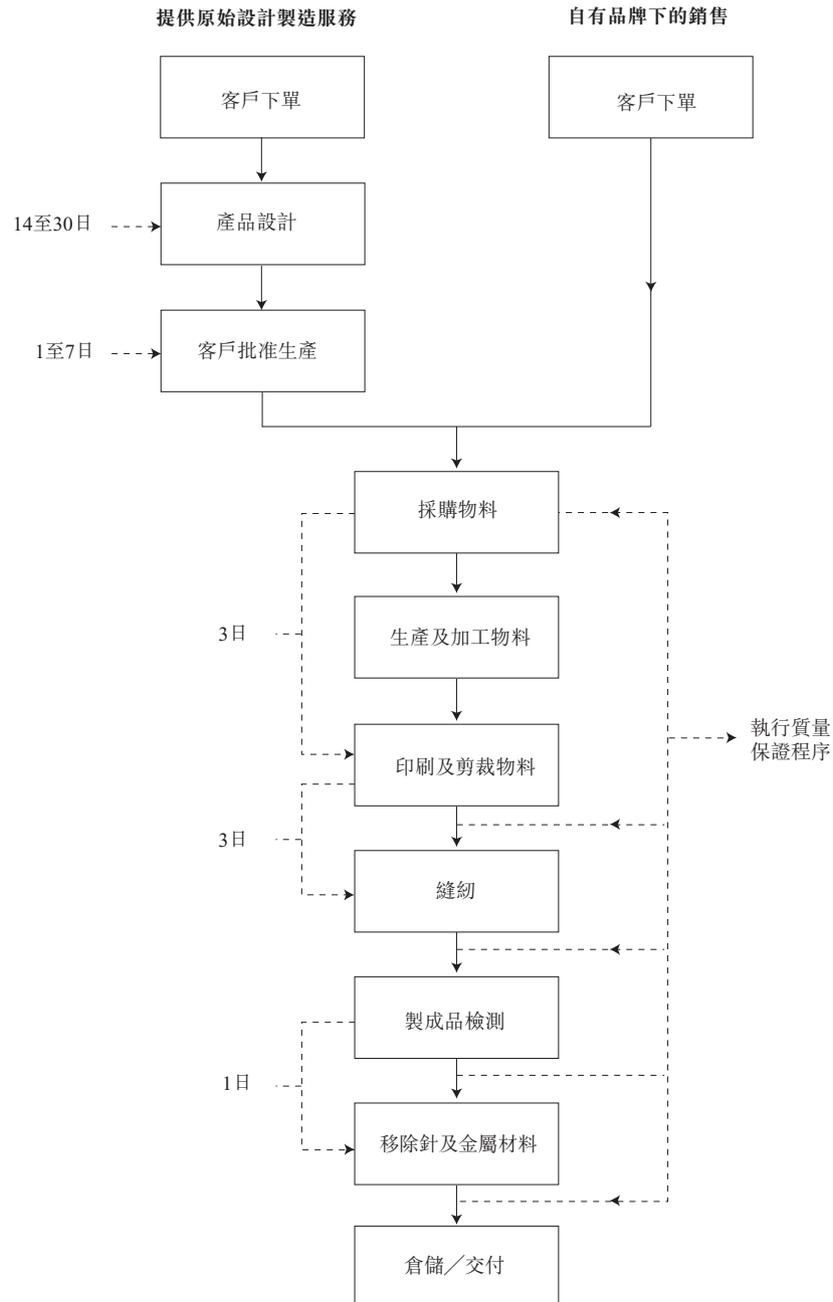
據董事作出一切合理查詢後所知，所有該等地區售後服務代理均為獨立第三方，及除作為售後服務代理外，彼等與本集團概無任何其他關係。

業 務

生產

生產流程

我們的標準生產流程載列如下：



業 務

產品設計

我們的研發部負責開發將以自有品牌出售的新產品或為需要我們提供原始設計製造服務的客戶設計產品。我們的研發部與設計團隊將透過產品開發或根據客戶規格共同開發新產品或改良現有設計。創作初期產品設計之後，我們開始開發設計的技術細節並創建原型來最終確定產品的設計規格。我們的研發部負責確保產品的製造可行性並遵守相關產品安全及行業準則或客戶要求。

採購物料

確保我們的設計適合生產之後，我們的生產部及生產及材料控制部根據初始設計及技術規格採購合適的原材料及包裝材料。

物料檢測

為確保我們遵守相關產品安全及行業準則，我們的研發部工程師對面料、原材料及包裝材料進行大量測試，例如EN71-1（對機械及物理特性的測試）、EN71-2（可燃性測試）及所採購面料的強度、彈性及耐用性的其他測試。我們的大多數測試在內部實驗室進行。

生產及加工物料

我們自行生產及採購PVC貼合牛津布，以根據技術規格生產充氣遊樂產品及其他充氣產品。

印刷及剪裁物料

獲得研發部批准後，生產部及生產及材料控制部開始製作過程、印刷及剪裁生產用的物料。

縫紉

生產部將剪裁的物料縫製在一起以組裝產品。我們的質量控制團隊參與此階段以確保產品符合規定的產品質量標準，及遵守安全及可靠性問題且不存在瑕疵。

業 務

製成品檢測

完成生產後，我們開始進行製成品檢測及確保彼等符合我們的初始技術規格及確保製成品並無瑕疵。

移除針及金屬材料

尤其是，我們會仔細檢查製成品中的小金屬部件，通過金屬探測器的探測，確保最終製成品中不包含該等小金屬部件(如針)，以避免兒童在玩耍中受傷。

生產設施

於最後實際可行日期，本集團向中山東成地產實業有限公司(一名獨立第三方)租用位於廣東省中山市的各種生產設備，包括三間生產廠房、附屬辦公室、附屬設施、倉庫及員工宿舍。生產設施的總建築面積約為27,799.2平方米及月租及樓宇管理費約為人民幣409,000元。據中國法律顧問所告知，租賃合約完全符合中國法律及法規。於最後實際可行日期，我們僱用超過350名生產工人，以運作及管理生產線。

我們就位於廣東省中山市的生產設施而訂立的租賃協議於二零一九年屆滿。由於租賃協議內並無續約選擇，因而概無保證於其屆滿後業主將會續新租賃協議。然而，由於廣東省中山市為工業區，於該區擁有眾多類似的可用生產設施，董事認為，倘不能續新租賃協議，本集團可搬遷至該區其他生產設施。董事估計，倘須進行搬遷，將需時約兩至三個月完成整個搬遷過程，及搬遷所產生的總成本約為人民幣4,350,000元。

機器及設備

本集團擁有的用於其生產流程的主要生產機器包括用於壓光、壓板及PVC塗層的機器以及各種類型的縫紉機，各機器預期可使用年期為6至10年。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團分別動用約人民幣371,000元、人民幣916,000元、人民幣249,000元及人民幣15,000元購買機器。本集團對其機器及設備進行定期維護，包括檢查正常磨損、注入潤滑劑、記錄機器配置、調整設置以及照管配件。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以及截至二零一七年六

業 務

月三十日止六個月，生產機器產生的維護成本分別約為人民幣148,000元、人民幣132,000元、人民幣87,000元及人民幣27,000元。於往績記錄期，本集團並無因設備維護不足或機器或設備出現故障而出現任何重大業務運營中斷。

下表載列於二零一七年六月三十日我們按主要機器類型劃分的我們生產機器的平均機齡及餘下可使用年期：

	於二零一七年 六月三十日 的平均機齡	於二零一七年 六月三十日的 餘下可使用年期
縫紉機	6.1	3.9
壓板機及壓光機	2.0	8.0
PVC焊接機	5.7	4.3
其他輔助機器及檢測機器	5.4	3.8

附註：董事估計我們生產機器的預計可使用年期為6至10年。

產能及生產規劃

本集團根據預測採購訂單量進行整體的生產規劃，並根據實際獲得的訂單進行詳細的生產規劃。本集團定期檢討及調整其生產計劃，以確保所有製成品均可按照客戶需求交付且避免我們的產能耗盡。以下載列於往績記錄期工廠的總產能及利用率分析：

	截至二零一四年十二月三十一日 止年度		截至二零一五年十二月三十一日 止年度		截至二零一六年十二月三十一日 止年度		截至二零一七年 六月三十日止六個月	
	估計 年產能 (附註4)	利用率 產量 (附註5)	估計 年產能 (附註4)	利用率 產量 (附註5)	估計產能 (附註4)	利用率 產量 (附註5)	估計產能 (附註4)	利用率 產量 (附註5)
帶鼓風機的充氣 遊樂產品								
中小型 (附註1)	210,894件	189,960件	192,075件	187,445件	185,900件	164,965件	94,900件	87,013件
大型 (附註2)	150件	118件	154件	148件	149件	148件	76件	74件
其他充氣產品 (附註3)	100,975件	38,331件	103,425件	3,822件	100,100件	73,450件	51,100件	16,500件
PVC貼合牛津布	7.8 百萬碼	5.0 百萬碼	7.9 百萬碼	5.6 百萬碼	7.9 百萬碼	4.5 百萬碼	4.1 百萬碼	1.7 百萬碼

業 務

附註：

1. 帶鼓風機的中小型充氣遊樂產品供7人以下玩家使用。
2. 帶鼓風機的大型充氣遊樂產品供7人或以上玩家使用。
3. 其他充氣產品包括充氣帳篷及不帶鼓風機的迷你充氣遊樂產品。
4. 產能按每日產量(件或碼)乘以於所示期間預期生產日數而估計。
5. 利用率按實際產量除以估計產能而計算。

於截至二零一五年十二月三十一日止年度，我們整體的生產設備利用率與二零一四年相比較高。二零一五年帶鼓風機的充氣遊樂產品利用率較二零一四年有所上升，主要由於我們於該年出售部分生產機器(因該等機器已老化)導致估計年產量下降。由於在當地其他充氣製造商對PVC貼合牛津布的需求更高，PVC貼合牛津布的訂單及產量增加約12.0%，導致二零一五年利用率上升。二零一五年充氣產品生產利用率減少與相關銷售減少相符，乃由於於二零一五年減少對其他充氣產品的市場營銷，以專注於推廣帶鼓風機的充氣遊樂產品(被認為具有更高的利潤)所致。於二零一六年，其他充氣產品的生產利用率上升至73.4%，主要由於向當地玩具公司銷售PVC充氣產品增加。於二零一六年帶鼓風機的充氣遊樂產品生產設施的利用率與截至二零一五年十二月三十一日兩個年度大致相符。截至二零一七年六月三十日止六個月，帶鼓風機的充氣遊樂產品生產設施的利用率維持高水平，而其他充氣遊樂產品生產設施的利用率較二零一六年有所下降，乃由於我們側重於生產於二零一七年上半年客戶需求較高的帶鼓風機的充氣遊樂產品。

於往績記錄期，本集團對物業、廠房及設備作出投資約人民幣2,176,000元，其中約人民幣1,551,000元投資用於購置或升級帶鼓風機的充氣遊樂產品的現有生產線，以補償因出售老化機器導致的產能下降。鑒於南北美洲大型充氣遊樂產品市場的強勁需求及日益增長的商機，我們計劃擴大帶鼓風機的大型充氣遊樂產品的生產線。我們計劃日後進一步購入新生產設施及機器(如自動裁剪枱、重型縫紉機及大型測試設施)及對我們現有生產線的生產設施及機器進行升級及實現自動化，以進一步提高產能，尤其是大型充氣遊樂產品的產能。就此而言，我們計劃進一步投資約人民幣4,500,000元，其中約人民幣3,500,000元將投資於購買製造大型充氣遊樂產品的新生產設備及機器，而餘下人民幣1,000,000元將投資於升級現有生產線。我們估計有關擴張將於二零一八年底完成及於擴張完成後，我們的大型充氣遊樂產品產

業 務

能將由每年149件增至約500件及中小型充氣遊樂產品產能將由每年185,900件增至約210,000件。經考慮到我們帶鼓風機的充氣遊樂產品的現有產能已近乎飽和及我們已將大量製造工作外判予本地工廠，雖然緊隨擴張完成後短期內可能出現剩餘新產能，董事認為日後需求及董事努力透過執行本節上文「業務策略」一段所述業務策略帶來的新客戶，將印證我們需要額外產能。

分包

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們分別向5名、5名、9名及8分包商（主要為當地從事縫紉及包裝工作的工廠）分包部分縫紉、印刷及包裝工程。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，分包費總額約為人民幣6,514,000元、人民幣6,486,000元、人民幣14,721,000元及人民幣8,440,000元，分別佔貨品總成本4.5%、4.7%、11.0%及12.9%。於往績記錄期，我們於委聘分包商方面並無任何困難而對業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

我們根據對以下各項的評估選擇分包商：(i) 服務質量；(ii) 交貨及時性；(iii) 報價；及(iv) 是否擁有符合我們工作要求的質量保證體系。分包商於往績記錄期授出的信貸期約介乎30至60日。

如合約一般條款規定，分包商須於合約內訂明其責任及質量控制、工作安全及環保相關政策。我們的員工將進行實地考察，以確保分包商整體合規及工作質量。一般而言，我們將持續監督分包商，以檢查其工作質量是否符合我們的要求。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團就分包商履行的工作質量並無重大爭議。

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們的一名分包商中山和億（山禾間接擁有及控制的附屬公司）從本集團購買主要為PVC貼合牛津布的中間材料，分別達約人民幣7,217,000元、人民幣15,503,000元、人民幣11,812,000元及人民幣2,305,000元。

除中山和億外，於最後實際可行日期，就董事所知，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於往績記

業 務

錄期在任何分包商中擁有任何權益。據董事於作出一切合理查詢後所深知，各分包商均為獨立第三方。有關中山和億與本集團的交易詳情，請參閱本文件「財務資料—關聯方交易及結餘」一節。

選購原材料及採購

原材料

於往績記錄期，所購買以用於本集團製造過程中的原材料包括鼓風機、PVC布、PE布、PVC貼合牛津布、滌綸布、PVC塗層料、牛津布、聚丙烯膠布、聚丙烯樹脂及魔術貼。鼓風機採購自獨立第三方。部分PVC貼合牛津布由我們自行製作。

鼓風機為充氣遊樂產品的關鍵原材料，我們採購鼓風機而非自行製造鼓風機。為滿足本集團業務需求及生產發展，本集團自供應商採購各種型號的鼓風機。視乎各種因素，包括(i)引入更多高級鼓風機系列；(ii)本集團不時對不同鼓風機的要求及配件的需求；及(iii)鼓風機製造商不時提供的折扣，故鼓風機的採購價格可能不同。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，本集團分別以約人民幣28,183,000元、人民幣30,567,000元及人民幣25,434,000元採購約165,000台、172,000台及158,000台鼓風機，分別佔總原材料採購成本約33.2%、36.8%及29.1%。

業 務

敏感度分析

下文敏感度分析說明本集團於往績記錄期內消耗原材料平均成本假設波動的影響。下文所用百分比包括本集團所消耗原材料平均成本波動的歷史範圍。

所消耗原材料平均成本的 假設波動

	+5%	+10%	-5%	-10%
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
除稅前溢利變動				
截至二零一四年				
十二月三十一日止年度	(4,599)	(9,198)	4,599	9,198
截至二零一五年				
十二月三十一日止年度	(4,258)	(8,517)	4,258	8,517
截至二零一六年				
十二月三十一日止年度	(4,263)	(8,525)	4,263	8,525
截至二零一七年六月				
三十日止六個月	(1,900)	(3,800)	1,900	3,800
除稅後溢利變動				
截至二零一四年				
十二月三十一日止年度	(3,450)	(6,899)	3,450	6,899
截至二零一五年				
十二月三十一日止年度	(3,194)	(6,388)	3,194	6,388
截至二零一六年				
十二月三十一日止年度	(3,197)	(6,394)	3,197	6,394
截至二零一七年六月				
三十日止六個月	(1,425)	(2,850)	1,425	2,850

採購

我們的材料採購乃根據本集團對訂單的估計按生產時間表釐定。我們的生產及銷售部門於特定時間釐定產量及銷量，以制定採購計劃。我們的採購部門隨後會就材料需求與供應商聯絡。我們所有原材料均在國內採購。我們使用中央採購系統購入大部份材料，以達致規模經濟效益及盡量提高我們與供應商的議價能力。供應商於我們下訂單後直接將材料交付至我們的生產設施。

供應商

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們分別向82家、103家、101家及81家供應商採購。我們依據產品質量、彼等背景及信用可靠性、聲譽、服務、價格、生產規模及

業 務

達成我們交貨時間表及要求的能力等甄選供應商。我們通常與知名及可靠的供應商合作，以取得生產流程中所使用的主要原材料（如鼓風機）。我們已與主要原材料供應商建立穩定良好的關係。原材料一般自數家國內供應商取得，及我們一般就每類原材料至少擁有兩個供貨來源，以避免倚賴。我們要求供應商提供的貨品符合我們的優良質量標準，並對供應商進行定期評估。此外，在我們委聘新供應商之前，該供應商必須通過我們的內部質量控制程序。

我們並無與供應商訂立長期協議。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何原材料短缺或任何供應商延遲交付材料而重大影響我們的營運。

供應商授出的支付條款視乎眾多因素而定，包括我們與供應商的關係及交易規模。平均而言，供應商一般授予我們30至75日的信貸期。我們通常透過銀行轉賬及銀行票據結清我們的貿易應付款項。

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們從五大供應商採購的原材料為約人民幣62,482,000元、人民幣65,091,000元、人民幣63,118,000元及人民幣29,971,000元，分別佔我們已採購貨品總成本的73.5%、78.4%、72.2%及69.2%，及從我們單一最大供應商的採購額分別佔我們已採購貨品總成本的32.2%、35.5%、28.8%及31.5%。

董事認為，市場上有即時可供選擇的替代供應商。除我們的現有鼓風機及紡織品供應商外，董事認為，現時至少有另外一家鼓風機供應商及紡織品供應商可按與我們兩大供應商可比較的條款、數量及質量向本集團供應鼓風機及紡織品。此外，據董事對市場的認知，中山及廣州至少另外有五家潛在替代供應商願意並能夠按與我們兩大供應商可比較的條款、數量及質量供應鼓風機及紡織品。鑒於以上所述及本集團與供應商之間已建立的長期業務關係，董事認為，本集團並無面臨與供應商有關的重大集中風險。

業 務

下表載列五大供應商的背景資料及於往績記錄期彼等各自佔本集團採購額的百分比：

截至二零一四年十二月三十一日止年度

排名	供應商	主要業務	所在地	本集團 購買產品 類型	與本集團 建立關係的 概約年數	供應商 一般提供 之信貸期	付款方式	總採購額 (人民幣千元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
1	供應商A(附註1)	生產鼓風機	中國	鼓風機	12年	60日	銀行轉賬	27,404	32.2
2	供應商B(附註2)	生產紡織品	中國	紡織品	11年	75日	銀行轉賬	24,436	28.8
3	中山市東健貿易有限公司(「中山東健」)(附註3)	日用品貿易	中國	塑料材料	2年	60日	銀行轉賬	5,181	6.1
4	供應商C(附註4)	生產PVC塗層料	中國	PVC塗層料	3年	60日	銀行轉賬	2,979	3.5
5	供應商D(附註5)	生產紡織品	中國	紡織品	10年	60日	銀行轉賬	2,482	2.9
總計								62,482	73.5

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	供應商	主要業務	所在地	本集團 購買產品 類型	與本集團 建立關係的 概約年數	供應商 一般提供 之信貸期	付款方式	總採購額 (人民幣千元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
1	供應商A(附註1)	生產鼓風機	中國	鼓風機	12年	60日	銀行轉賬	29,453	35.5
2	供應商B(附註2)	生產紡織品	中國	紡織品	11年	75日	銀行轉賬	28,358	34.2
3	供應商C(附註4)	生產PVC塗層料	中國	PVC塗層料	3年	60日	銀行轉賬	2,790	3.4
4	供應商E(附註6)	生產化工原料	中國	PU膠、架橋劑	4年	60日	銀行轉賬	2,285	2.7
5	供應商D(附註5)	生產紡織品	中國	紡織品	10年	60日	銀行轉賬	2,205	2.6
總計								65,091	78.4

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

排名	供應商	主要業務	所在地	本集團 購買產品 類型	與本集團 建立關係的 概約年數	供應商 一般提供 之信貸期	付款方式	總採購額 (人民幣千元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
1	供應商A(附註1)	生產鼓風機	中國	鼓風機	12年	60日	銀行轉賬	25,211	28.8
2	供應商B(附註2)	生產紡織品	中國	紡織品	11年	75日	銀行轉賬	22,517	25.8
3	供應商G(附註8)	生產PVC薄膜 及膠帶	中國	PVC膠帶	6年	60日	銀行轉賬	8,467	9.7
4	供應商C(附註4)	生產PVC塗層料	中國	PVC塗層料	3年	60日	銀行轉賬	3,894	4.4
5	供應商F(附註7)	紡織品及服裝貿易	中國	紡織品	4年	75日	銀行轉賬	3,029	3.5
								<u>63,118</u>	<u>72.2</u>

截至二零一七年六月三十日止六個月

排名	供應商	主要業務	所在地	本集團 購買產品 類型	與本集團 建立關係的 概約年數	供應商 一般提供 之信貸期	付款方式	總採購額 (人民幣千元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
1	供應商B(附註2)	生產紡織品	中國	紡織品	11年	75日	銀行轉賬	13,629	31.5
2	供應商A(附註1)	生產鼓風機	中國	鼓風機	12年	60日	銀行轉賬	11,152	25.8
3	供應商C(附註4)	生產PVC塗層料	中國	PVC塗層料	3年	60日	銀行轉賬	2,250	5.2
4	供應商H(附註9)	生產PVC塗層料	中國	PVC塗層料	3年	60日	銀行轉賬	1,579	3.6
5	供應商D(附註5)	生產紡織品	中國	紡織品	10年	60日	銀行轉賬	1,361	3.1
								<u>29,971</u>	<u>69.2</u>

附註：

1. 供應商A於一九八九年成立及為中國最著名鼓風機製造商之一。該公司主要生產不同種類的鼓風機，例如製冷鼓風機及高壓鼓風機。
2. 供應商B乃中國江蘇省紡織品製造集團。
3. 中山東健為中國中山市的貿易公司，主要從事日用品貿易。於二零一六年一月十六日出售彼等相關股權前，黃先生的配偶林女士及肖先生分別持有中山東健的70%及15%股權。

業 務

4. 供應商C為中國浙江省專門生產PVC塗層料、建築膜、帳篷織物、密封性材料、數字印刷廣告材料及其他工業紡織品的製造商。
5. 供應商D為於中國中山市從事生產紡織品及皮革加工的公司。
6. 供應商E為在中國江蘇省從事生產紡織品所需的化工原料及皮革加工的公司。
7. 供應商F為於中國廣州市從事紡織品及服裝貿易的公司。
8. 供應商G為於中國中山市專門生產PVC薄膜及膠帶的製造商。
9. 供應商H為於中國浙江省從事生產PVC塗層料的公司。

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月在五大供應商中，中山東健於關鍵時間為我們的關聯方。有關其與本集團的交易詳情，請參閱本文件「財務資料—關聯方交易及結餘」一節。

除中山東健外，於最後實際可行日期，就董事所知，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的股東於往績記錄期於任何供應商中擁有任何權益。據董事於作出一切合理查詢後所深知，各供應商均為獨立第三方。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料(如鼓風機及PVC布)及製成品。我們一般主要根據估計生產需求及銷售訂單來維持存貨水平(一般相當於維持兩至三個月生產所需的存貨量)。於若干情況下，我們於接到客戶預測或確認訂單後便籌備存貨。

我們定期進行實物存貨盤點以更好地控制及管理存貨，確保所記錄的進貨及出貨資料的準確性及完整性。此外，本集團採用「先進先出」的方法以確保庫齡較長的存貨不會不必要地積壓過長時間。一般而言，我們會於考慮存貨項目的貨齡、存貨的銷貨速度及可用性或剩餘價值後，就被視為過時的存貨作出撥備。

業 務

質量控制

本集團高度重視質量控制。因此，我們已實施嚴謹的質量控制程序，由我們的質量控制團隊在生產流程及所有生產線執行。

質量控制團隊

於最後實際可行日期，我們的質量控制團隊由17名質量控制檢驗員組成，由生產部主管李秋紅女士領導，彼等共同負責中期及最終產品檢驗程序。李女士擁有逾20年的工廠管理經驗，其經驗及資歷詳情載於本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。我們的質量控制團隊負責進行(i)於原材料及組件獲接納使用前檢查該等材料及組件；(ii)於生產流程的各個階段進行樣品檢測以確保產品質量符合高水平；及(iii)檢查製成品以確保產品符合訂單規格及質量要求。我們的質量控制檢驗員的工作獨立於生產線，確保產品可獲得客觀評估。

對原材料及組件的質量控制

我們生產所涉及的主要原材料包括鼓風機、PVC貼合牛津布、滌綸布及PVC塗層料。為確保獲得充足供應及高效交付至我們的生產設施，我們自國內供應商採購原材料及包裝材料。

生產及材料控制部根據(其中包括)供應商的聲譽、彼等的經營歷史、規模及產能、符合嚴格時間規定的能力及售後服務而評估及選擇供應商，並要求每份採購合約須經過審查及批准。本集團定期對我們挑選的供應商進行評估，確保產品符合安全控制及行業標準。

我們對原材料及組件進行多項樣品檢測，以符合產品安全及質量標準，如美國玩具安全的標準消費者安全規範ASTM F963-11的規定、歐盟委員會的EN 71-1(有關機械及物理特性的測試)、EN71-2(有關易燃性測試)及EN71-8(有關供室內用的鞦韆、滑梯及類似活動的玩具的測試)的規定、歐盟REACH法規對材料進行鄰苯二甲酸酯、偶氮染料、PAH、鎘、有機錫的規定、澳洲及新西蘭的1907/2006、AS/NZA ISO8124-1:2013及ISO8124-2:2009規定以及其他國際標準。

對生產流程的質量控制

本集團根據合格質量標準對其廠房製造的在製品及製成品以及由第三方分包商供應的交付產品進行質量檢查。目前，本集團已榮獲國際工廠審計及質量管理認

業 務

證，包括ISO9001：2000及ISO9001：2008，乃我們透過參與認證企業管理體系符合國際標準化組織公佈的規例項下適用標準的計劃獲得。

就有關生產流程中質量控制的進一步詳情，請參閱本文件「業務－生產－生產流程」一節。我們已頒佈內部質量控制標準，規定了生產標準及為我們的質量控制團隊提供彼等履行工作的指引。

對製成品的質量控制

生產完成後，我們對製成品進行檢測及確保彼等符合初始技術規格。例如，檢測彼等是否依序縫製及產品是否存在任何瑕疵。尤其是，我們會仔細檢查製成品中的小金屬部件，通過將製成品穿過金屬探測器以確保各製成品中不包含小金屬部件（尤其是針），避免兒童在玩耍中受傷。

在產品按照初始技術規格進行檢測之後，我們的質量控制團隊對產品再次進行檢測及確保彼等符合我們的技術及設計規格，產品的設計、質量及安全於確保從概念開始的整個生產階段得以維持。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們銷售的產品並無經歷任何重大投訴或產品召回或退貨。

健康及工作安全

本集團透過於我們員工手冊中載列安全規則制度，致力於確保其生產員工在安全及健康的工作環境中工作。本集團亦已獲職業健康及安全管理標準認證OHSAS18001：2007認可。本集團會定期舉行職業安全培訓，以增強僱員的上述安全問題的認識，以及提醒僱員其重要性。此外，本集團會定期對廠房進行監察，以監控及確保僱員遵守安全規則及機器維護。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團的生產員工概無嚴重違反工作安全規則。

為保障員工在工傷或患上職業性疾病的情況下獲醫治及金錢賠償的權利，本集團已制定程序應對於廠房發生的工傷事故及職業病個案。倘員工因工傷事故而受傷，或確診患上職業病，則本集團將根據本集團的程序，代表受傷或患病的員工向

業 務

當地社保部門申請賠償。本集團將協助有關社保部門核實意外詳情及評估有關員工的狀況。賠償款項將自社保部門管理的職業性傷害保險基金撥付。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無遭致涉及僱員受僱期間的任何重大安全事故，且本集團已於各重大方面遵守適用的健康及安全法律法規。

環境事宜

我們意識到環境保護的重要性並已採取嚴格的環保措施，以確保我們遵守現行環保法律法規。本集團已獲授質量管理標準證書ISO14001：2004。有關我們營運相關的環保規定詳情，請參閱本文件「監管概覽-環境保護」一節。

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們就遵守適用的環保法律法規分別產生成本約人民幣39,000元、人民幣22,000元、人民幣43,000元及人民幣25,000元，主要由於處理廢物的成本所致。董事現時預計，截至二零一七年十二月三十一日止年度我們未來的合規成本將與往績記錄期產生的範圍類似。

據中國法律顧問告知，我們於往績記錄期在所有重大方面均已遵守適用的環保法律法規。

於往績記錄期，我們並無遭受任何重大的環保申索、訴訟、罰款或紀律處分。

企業社會責任

本集團極為重視我們的企業社會責任，且我們致力於遵守高標準，以鼓勵全球玩具行業供應鏈與具備道德及社會責任的合作夥伴進行業務來往。我們不僅致力於實現營運對員工健康及安全以及環境的影響，我們亦確保所有產品於符合高標準行為準則的設施以良心製造。

由於我們積極履行企業社會責任，本集團已獲國際玩具工業理事會關愛基金授予合規證書印章，確認我們已成功實施及維護業務常規守則系統(符合ICTI業務常規守則(二零一三年版)規定)。由於我們明白企業社會責任與組織整體成功緊密相連，

業 務

我們在進行商業活動之餘，將繼續努力建立解決社會關注問題之政策及常規，確保於追求業務增長的過程中不會忽略社會責任。

獎項

我們已獲授多項重要獎勵及證書，作為對我們業務發展的認同。下文載列本集團認為重要的獎項：

年份	獎項／證書	發出或頒發機構
二零零五年	「登記證書－質量管理系統－ISO9001:2000」	BSI Assurance UK Limited
二零零九年	「廣東省出口名牌」	廣東省對外貿易經濟合作廳
二零一一年	「合規印章－ICTI商業運作規範－B類（二零零九年版）」	國際玩具工業理事會
二零一二年	「A級納稅人」	中山市國家稅務局、中山市地方稅務局
二零一二年	「誠信公約會員單位」	廣東省企業聯合會、廣東省企業家協會
二零一三年	「登記證書－質量管理系統－ISO9001：2008」	BSI Assurance UK Limited
二零一三年	「廣東省優秀自主品牌」	廣東省企業聯合會、廣東省企業家協會
二零一三年	「出口玩具質量許可證書」	廣東省出入境檢驗檢疫局
二零一三年	「安全生產標準化三級企業」	中山市安全生產科學研究所
二零一四年	「廣東省十佳自主品牌」	廣東省企業聯合會、廣東省企業家協會

業 務

年份	獎項／證書	發出或頒發機構
二零一四年	「登記證書－職業健康 安全管理體系 － OHSAS18001：2007」	BSI Assurance UK Limited
二零一四年	「登記證書－質量管理體 系－ISO14001：2004」	BSI Assurance UK Limited
二零一五年	二零一五年廣交會出口產 品設計獎銅獎	中國對外貿易中心(集團)
二零一五年	「合規印章－ICTI 商業運作規範－ (二零一三年版)」	國際玩具工業理事會

設計及開發

於最後實際可行日期，我們擁有一支由21名員工組成的專業設計及研發團隊，由朱文軼先生領導。彼於產品生產、設計及研發方面有逾10年經驗。有關朱文軼先生的履歷詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。我們的產品開發流程專注改進及開發現有產品線，包括質量改善及向海外市場及中國內地市場推出新款式、新包裝及新設計。我們的銷售代表亦向我們及時提供直接的客戶反饋意見，以協助產品開發。我們亦委聘外部設計公司為我們提供產品設計服務。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們就外部產品設計服務已產生開支分別達約人民幣390,000元、人民幣34,000元、人民幣5,000元及人民幣68,000元。我們採納市場為導向的產品開發策略及在推出新產品前進行可行性分析。

知識產權

我們的大部分收入來自以我們自有品牌銷售產品(為自主研發)，因此，我們的知識產權對我們業務舉足輕重，乃由於我們主要倚賴消費者對我們品牌的認同。

於最後實際可行日期，我們在中國已註冊39個商標、86項專利及86項版權。此外，我們於其他國家(包括香港、歐盟、澳洲及大洋洲以及北美)註冊8個商標及4項專利。有關我們已註冊而又認為具有重大意義的知識產權組合的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關業務的其他資料－2.本集團的知識產權」一節。

業 務

於往績記錄期，肖先生與中山新宏達分別於二零一五年十月三十日、二零一五年十一月二十八日及二零一五年十一月三日訂立一份註冊商標轉讓協議及2份專利技術轉讓協議，據此，肖先生以零代價向本集團轉讓3個註冊商標及2項專利。黃先生與中山新宏達於二零一五年十一月十二日訂立註冊商標轉讓協議，據此，黃先生以零代價向本集團轉讓1個註冊商標。此外，新宇科與中山新宏達亦於二零一六年一月一日訂立註冊商標轉讓協議，同意新宇科以代價人民幣200,000元向本集團轉讓7個註冊商標。於最後實際可行日期，相關轉讓程序經中國國家工商行政管理總局商標局批准轉讓後已完成。本集團亦已註冊4個主要域名，即「www.swiftech.cn」、「www.happyhopkids.com」、「www.alpha-era.co」及「www.mooseoutdoors.net」。據中國法律顧問告知，本集團於註冊期間擁有所有權及使用該等域名的權利。除上文所披露者外，我們的所有註冊商標、專利及版權均為自主研發。

我們採取積極進取的策略管理知識產權組合。如可合理預期商標可於未來在我們產品中使用，我們在其他類別內防禦性地註冊我們的商標。知識產權的登記通常由代理商辦理。於最後實際可行日期，我們並無面臨對我們提起的任何重大知識產權索償。除本節「法律程序及合規－法律程序」一段所披露者外，於往績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷對我們的經營或財務狀況產生重大影響的有關知識產權侵權的任何重大爭議。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們擁有530名全職僱員。我們大部分僱員在中國廣東省中山市。於最後實際可行日期，於往績記錄期內按責任劃分的僱員明細載於下文：

	於二零一四年 十二月三十一日	於二零一五年 十二月三十一日	於二零一六年 十二月三十一日	於最後實際 可行日期
管理及執行	71	66	54	53
行政及人力資源	52	29	32	30
財務及會計	3	4	4	4
設計及產品開發	33	35	28	21
採購	5	3	3	3
生產	608	456	368	386
質量控制	34	28	20	17
銷售及營銷	20	19	17	16
	<u>826</u>	<u>640</u>	<u>526</u>	<u>530</u>

於往績記錄期，本集團僱員人數普遍減少，主要由於自然流失及僱員辭任。於二零一五年中，廣東省人民政府將中山市法定最低工資提高約15.0%。此外，中山市相關政府機構亦提高中山市社會保險供款百分比。董事認為，於實施上述新政策後，附近工廠對勞工的需求及中山市平均勞工成本大幅上升，而本集團工廠的流失率上升，可能由於(i)生產員工更容易找到薪資待遇較佳或工作量較少的工作機會；(ii)部分生產員工可能較喜歡在並不需要其自行繳納社會保險供款，從而可獲取更具競爭力的薪資的工廠工作。為應對薪資上漲及勞工短缺壓力，管理層選擇不填補所有已辭任僱員的空缺，相反，採取若干措施維持生產成本及質量，例如(i)自二零一五年以來採納更大程度的生產半自動化，逐步淘汰若干標準化及勞工密集型生產工序，如裁剪、縫紉、旋轉、配件分類，從而降低人手壓力；(ii)提高計件激勵獎金，鼓勵生產員工於生產旺季實現生產目標，提高生產效率；(iii)根據僱員不時的流失率精簡組織架構以削減間接勞工，從而將平均勞工成本上升的影響降至最低；及

業 務

(iv) 增加分包工程予附近其他工廠。因此，於往績記錄期，僱員人數減少。儘管如此，我們的僱員規模自二零一六年末以來已達致穩定水平及董事認為，我們現有僱員規模已達致滿足現有業務規模的生產需求所需的最低水平。

鑒於南北美洲大型充氣遊樂產品市場的強勁需求及日益增長的商機，我們計劃擴大產能，購置生產帶鼓風機的大型充氣遊樂產品的新生產線及機器。為操作該等新生產線及機器，董事認為需要具備不同必要技能，如操作自動裁剪枱、重型縫紉機及大型測試設施的勞工。因此，本集團計劃提供具競爭力的薪酬組合，以吸引高質素的人才填補空缺。此外，我們計劃對僱員進行全面培訓及向表現優秀的員工提供獎勵，並安排彼等於新生產線工作。有關擴充計劃的詳情，請參閱「業務目標及未來計劃－實施計劃」一節。

據本集團中國法律顧問告知，根據辭職通知，往績記錄期內大部分僱傭終止乃因僱員自行辭職。本集團中國法律顧問告知，(i) 除應得薪資及福利外，本集團並無義務向根據中國法律主動辭職的僱員支付任何辭職補償；(ii) 於往績記錄期，本集團已向本集團終止僱傭的僱員悉數支付離職補償；及(iii) 本集團全面遵守《中華人民共和國勞動合同法》第4章及其他適用法律及法規。

經考慮(i) 辭職工人大部分為低技術，其工作易分包至附近其他工廠或直接被其他新加入的勞工取代；(ii) 於往績記錄期持續採納若干標準流程的半自動化，包括裁剪、縫紉、旋轉、分類，進一步減少對人手或熟練工人的依賴；及(iii) 該等勞工相對重視薪資，本集團可為其安排更多工作時間而向其支付更具競爭力薪資，董事認為，即使本集團於業務過程中可能不時面對招聘勞工的短期困難，本集團於旺季不會面對未能滿足生產需求的勞工短缺的實際威脅。

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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們的員工成本分別約為人民幣39,384,000元、人民幣39,276,000元、人民幣29,056,000元及人民幣16,423,000元。

業 務

為確保生產效率及質量，本集團已對生產員工實施以下管理政策及在職培訓：

- a) 主要由經驗豐富的員工向新生產員工提供適當技術培訓，包括縫紉及組裝技術、印刷技術、測試技術，以及本集團產品質量及安全規定；
- b) 定期向生產員工提供有關規格要求的培訓，有關產品的最新一般行業標準，如美國的玩具安全標準消費者安全規範ASTM F963-11的規定、歐盟委員會的EN 71規定；
- c) 對在本集團生產基地製造的在製品及製成品以及第三方分包商根據可接納質量標準供應的交付產品進行質量檢查；
- d) 全面檢查製成品，包括縫製工藝水平及有否出現任何瑕疵或產品中潛藏小金屬部件，以確保自概念階段至整個生產階段維持產品的設計、質量及安全；
- e) 向生產員工定期提供職業安全培訓及員工手冊（包括工作安全標準知識），提高僱員勞工安全問題的意識及提醒僱員有關重要性；
- f) 於生產基地進行定期檢查，以監察及確保僱員遵守安全規則及保養機器；及
- g) 向新入職員工介紹本集團生產工序的工作流程、企業架構及文化、不同崗位的角色及職責以及本集團所採納的操守準則。

本集團擬竭盡全力及挽留適當及合適的員工為本集團服務。本集團持續評估可用的人力資源，並將確定是否需要額外員工以配合本集團的業務發展。董事認為，我們與僱員一直保持良好的工作關係。我們於往績記錄期並無因任何勞資糾紛而與僱員有任何重大問題或爭議或業務受阻。

於往績記錄期，中山新宏達並無為部分僱員悉數繳納社會保險費及並無為合資格僱員繳納住房公積金。此外，中山潤和並無為合資格僱員繳納住房公積金。我們已採取糾正措施。就中山新宏達而言，我們已自二零一六年一月起及直至最後實際

業 務

可行日期為所有合資格僱員繳納社會保險費，及為二零一五年十二月起及直至最後實際可行日期的所有合資格僱員繳納住房公積金。就中山潤和而言，我們已自二零一五年十二月起及直至最後實際可行日期為所有合資格僱員繳納住房公積金。

此外，本公司已撥出約人民幣571,000元作往績記錄期內尚未繳付的社會保險金及於二零一七年六月三十日的估計逾期罰款的撥備。本公司已撥出約人民幣243,000元及人民幣14,000元分別作中山新宏達及中山潤和尚未繳付的住房公積金撥備。

同時，本集團已採取多項措施，如(i)指派指定人員監察相關事宜；(ii)建立一個為所有僱員繳付社會保險金及住房公積金的完善制度；(iii)尋求專業意見，以加強其內部控制，避免發生類似事件；及(iv)於主管部門發出命令後對人力資源管理、社會保險及住房公積金落實更嚴格的監督，防止發生過往不合規事件。因此，過往不合規事件將不會對本集團的經營及財務狀況產生重大不利影響。

於往績記錄期，除該等事件外，據中國法律顧問告知，經有關主管部門確認，我們已遵守適用勞動法所有重大方面的規定。

保險

於往績記錄期，我們購置保單，主要投保僱員賠償、辦公室保險及若干固定資產的損害，如由旱災、水災、地震、冰暴、風暴及雪暴等自然災害造成的對我們的生產工廠及設備以及儲存中原材料及製成品的損害。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們就相關保險保單分別產生開支約人民幣89,000元、人民幣59,000元、人民幣57,000元及人民幣54,000元。於往績記錄期，我們亦就銷售購置產品責任保險保單。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以及截至二零一七年六月三十日止六個月，我們就產品責任保險分別產生開支約人民幣434,000元、人民幣386,000元、人民幣418,000元及人民幣265,000元。

業 務

市場競爭

根據歐睿報告，中國整體充氣遊樂產品製造商市場相對比較分散。估計於中國有上百家充氣遊樂產品製造商，按營業額計算，本集團擁有中國約3%的市場份額。由於大部分充氣遊樂產品製造商於其工廠擁有足夠的生產線及擁有充氣遊樂產品製造的經驗，彼等亦不時接收原始設備製造訂單。然而，若干從業者（如中山新宏達）已從單純的原始設備製造轉變為原始設計製造以提升其市場競爭力。

我們相信若干競爭優勢可讓業務保持可持續增長：

- 我們高度重視產品質量及安全
- 具有大規模、設備齊全及具戰略位置的工廠及生產基地
- 我們與主要客戶關係悠久
- 管理團隊的專業知識為本集團的業務提供多重裨益

本集團競爭優勢的詳情載於本節「競爭優勢」一段。

物業

我們的生產設施及倉儲設施位於中國廣東省中山市。

於最後實際可行日期，我們向中山東成地產實業有限公司租用座落於廣東省中山市東成工業園的生產設施。該等生產設施包括三間生產廠房、附屬辦公室、附屬設施、倉庫及員工宿舍，總租賃面積約為27,799.2平方米。據我們的中國法律顧問所告知，本集團已就該等租賃物業於所有重大方面遵守相關中國法律，並已取得上述樓宇的正式房屋租賃證，且我們有權於租期內使用上述物業直至二零一九年。

於最後實際可行日期，我們在觀塘向一名獨立第三方租賃一間辦公室，以供我們業務營運，總面積約為2,048平方呎，租期於二零一九年十月屆滿。我們將於現行租期屆滿前就租約續新與業主磋商。

業 務

內部控制

我們的董事負責制定及監管內部控制措施的執行及質量管理體系的有效性。

於二零一五年八月二十九日，本集團已委任一名獨立內部控制顧問 Antonio & Clayton CPA Limited (「顧問」) 對本集團內部控制系統(涵蓋財務及經營風險、合規、風險管理及質量控制方面)的充足性及有效性進行詳細評估。

主要發現及顧問的推薦建議詳情載列如下：

內部控制審閱發現	推薦建議
1. 本集團並無內部審計部門，監督內部控制程序的有效性及遵守政策及準則。	本集團應聘用獨立專家以履行內部審計職能。
2. 本集團並無預算管理系統。	本集團應建立完善的預算管理系統。
3. 本集團並無有關核查現有客戶及供應商的會計記錄的政策及程序。	本集團應建立完善的核查會計記錄及每月向客戶及供應商進行核查。
4. 本集團應收賬款的記錄與海外銷售應付銀行費用的賬單不一致。	本集團應正式記錄來自海外銷售的應收賬款及於賬目中列出所有銀行收費及其他相關費用。
5. 本集團並無為部分僱員繳足社會保險及住房公積金。	本集團應根據中國法律為僱員建立完善的社會保險及住房公積金繳付系統及確認保險覆蓋所有僱員。

根據顧問於二零一五年十一月及二零一六年一月的跟進審閱結果，本集團已按顧問的推薦建議執行措施及糾正不足。顧問認為，本集團採納的內部控制程序充足及有效，且董事及保薦人均同意顧問的觀點。

業 務

法律程序及合規

法律程序

於往績記錄期，我們於香港一宗民事訴訟中作為共同原告對被告（一名船東）提起訴訟，控訴被告因二零一三年暴風雨導致貨物沉入大海，而未能將包含我們原定交付予客戶（亦為民事訴訟中的共同原告）之產品的貨物運至指定港口。貨物價值約為100,000美元。我們已按離岸價向客戶運輸貨物，且客戶隨後已向我們償還所有採購未付款項，我們對客戶或被告並無其他申索。

於最後實際可行日期，我們已就貨物自客戶收取所有款項，董事認為，該宗民事訴訟對我們的業務營運或財務狀況並無任何重大影響。

除本集團作為原告的該宗民事訴訟外，本集團成員公司並無涉及任何其他重大申索、訴訟或仲裁，且據董事所知，本集團成員公司並無尚未了結或面臨威脅的重大申索、訴訟或仲裁。

本集團不合規事宜

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無重大違反可能影響本集團業務及財務狀況的中國及主要海外市場適用法律及規例。

業 務

許可證、監管批准及合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已就於中國的營運向相關監管機構取得所有規定的許可證、批准及執照。下文載列我們為營運取得的營業執照及證書：

附屬公司名稱	證書	認證機構/部門	證書有效期
中山新宏達	營業執照	中山市工商行政管理局	自二零零三年六月五日至二零二五年六月四日(包括該日)
	中華人民共和國港澳僑投資企業批准證書	廣東省人民政府	不適用
	開戶許可證	中國人民銀行中山市中心支行	不適用
	中華人民共和國海關報關單位註冊登記證書	中華人民共和國中山市海關	不適用
	廣東省污染物排放許可證	中山市環境保護局	自二零一五年十一月十三日至二零一八年十一月十二日(包括該日)
中山潤和	營業執照	中山市工商行政管理局	自二零零九年六月二十二日至二零二零年六月十日(包括該日)
	開戶許可證	中國人民銀行中山市中心支行	不適用
	廣東省污染物排放許可證	中山市環境保護局	自二零一二年十一月八日至二零一七年十一月七日(包括該日)(附註)

附註：於最後實際可行日期，證書續期正在進行中。就董事所深知，彼等並不知悉存在任何可能嚴重妨礙該證書續期的情況。

業 務

風險管理

董事已確認，於日常業務過程中，我們主要面臨(i)與我們整體監控系統有關的控制風險；(ii)與我們業務有關的監管風險；(iii)營運風險；及(iv)與宏觀經濟環境改變有關的市場風險。

為了不斷改善本集團日後的內部監控及風險管理系統，本集團已確立持續程序，以識別、評估及管理本集團所面臨的重大風險。本集團已設立及實施的主要程序概述如下：

- (i) 區分本集團各營運部門的職責及職能；
- (ii) 監察預算及財務表現；
- (iii) 審查系統及程序，以識別、衡量、管理及控制聲譽、法律、信貸、市場及營運風險；
- (iv) 透過訂立程序及政策處理股價敏感資料；
- (v) 因應營商環境或監管指引改變而更新員工手冊、內部監控手冊及合規手冊；及
- (vi) 更新風險登記冊以跟進任何已識別風險。

董事已確認，除本文件所披露者外，於往績記錄期概無發生重大失誤，而我們相信我們的內部監控及風險管理系統為足夠及有效。

下表載列我們業務的主要風險及降低有關風險的內部監控程序：

風險控制

我們的風險登記冊已識別若干需要管理的風險，包括不適當及不一致的做法、無法檢測不道德行為、錯失或潛在欺詐及未獲授權取得保密資料。為控制有關風險，本集團已認可員工手冊、內部監控手冊及合規手冊，要求本集團全體董事及僱員遵守。

監管風險管理

於[編纂]後，本集團可能面臨違反上市規則的風險。我們已委派財務總監及公司秘書溫漢強先生，每年至少一次更新合規手冊內容，並將創業板上市規則的新修訂

業 務

本派發予全體董事及僱員。我們已按創業板上市規則第6A.19條規定委任富比資本為合規顧問。全體董事及僱員均須每年至少一次確認彼等了解員工手冊、內部監控手冊及合規手冊。本集團亦將聘用香港法律顧問，就香港適用法律及法規的合規事宜向我們提供意見。

營運風險管理

我們的營運部門主管及品質控制主管負責維持營運及評估各個項目的營運風險。彼等負責執行我們的風險管理政策及程序。我們尤其注重職業安全，已按照適用法規實施安全指引，並要求全體僱員嚴格遵守該等指引，我們並對生產設備進行定期安全檢查，以確保該等設備已通過全面測試並可安全使用。此外，我們要求生產設備操作員參加關於安全標準規定的培訓課程，我們亦定期向僱員提供工作場所安全培訓。