

業 務

概覽

本集團為總部位於新加坡的合約製造商，製造及銷售一次性醫療器械的注塑塑膠零部件及提供開模服務。本集團成立於一九八一年，並已成為主要國際保健及醫療器械公司的可靠合約製造商。注塑塑膠零部件為組成醫療器械的其中一個塑膠組件，及透過使用塑膠樹脂及注塑流程製造而成。有關本集團注塑流程的更多資料，請參閱本文件「業務－注塑流程」一節。開模服務為製造注塑流程中使用的模具所提供的服務。注塑塑膠零部件可進一步分為(i)組件或(ii)組裝為子裝配產品的裝配塑膠零部件。注塑塑膠零部件可用於多種醫療用途，如(其中包括)呼吸產品、透析產品、血袋產品、給藥產品及診斷工具。本集團認為，本集團的成功有賴於本集團的質量保證標準、豐富的行業經驗及專業高效的生產能力。根據歐睿報告，本集團於二零一六年在所有於新加坡經營並從精密工程行業醫療器械分部產生收益的公司中排名第七。本集團認為，本集團已在業內建立生產高質素一次性醫療器械的注塑塑膠零部件的聲譽且擁有可令本集團滿足客戶的嚴苛要求的生產專業知識，並將本集團定位為進一步發展新能力及開發新市場。

本集團於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月來自(i)製造及銷售一次性醫療器械的注塑塑膠零部件；及(ii)提供開模服務的收益如下：

	截至十二月三十一日止年度				截至六月三十日止六個月			
	佔總 銷售額的		佔總 銷售額的		佔總 銷售額的		佔總 銷售額的	
	二零一五年 千新加坡元	百分比	二零一六年 千新加坡元	百分比	二零一六年 千新加坡元	百分比	二零一七年 千新加坡元	百分比
製造及銷售一次性 醫療器械的注塑塑膠 零部件(附註)	17,238	97.5	18,535	97.5	9,000	98.4	9,880	94.2
提供開模服務	442	2.5	481	2.5	142	1.6	608	5.8
合計	17,680	100.0	19,016	100.0	9,142	100.0	10,488	100.0

附註：包括來自採購及銷售組件的收益。

本集團一次性醫療器械的注塑塑膠零部件可分類為(i)組件；及(ii)子組件部件，其於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月的銷售額如下：

	截至十二月三十一日止年度				截至六月三十日止六個月			
	佔總 銷售額的		佔總 銷售額的		佔總 銷售額的		佔總 銷售額的	
	二零一五年 千新加坡元	百分比	二零一六年 千新加坡元	百分比	二零一六年 千新加坡元	百分比	二零一七年 千新加坡元	百分比
組件	11,303	63.9	12,051	63.4	6,016	65.8	6,669	63.6
子組件部件	6,377	36.1	6,965	36.6	3,126	34.2	3,819	36.4
合計	17,680	100.0	19,016	100.0	9,142	100.0	10,488	100.0

業 務

本集團於新加坡及印尼的生產基地截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月按組件及子組件部件劃分的收益如下：

	截至十二月三十一日止年度		截至六月三十日止六個月	
	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元
新加坡生產基地				
組件	10,924	11,768	5,871	6,509
子組件部件.....	6,377	6,965	3,126	3,819
總計	17,301	18,733	8,997	10,328
印尼生產基地				
組件	379	283	145	160
總計	17,680	19,016	9,142	10,488

本集團於往績記錄期間的大部分五大客戶已與本集團建立逾十年的業務關係。有關本集團客戶的進一步詳情，請參閱本文件「業務－本集團的客戶」一節。

下表載列往績記錄期間按客戶地理位置劃分的收益細分：

地點	截至十二月三十一日止年度				截至六月三十日止六個月			
	佔總銷售額的		佔總銷售額的		佔總銷售額的		佔總銷售額的	
	二零一五年	百分比	二零一六年	百分比	二零一六年	百分比	二零一七年	百分比
	千新加坡元		千新加坡元		千新加坡元		千新加坡元	
亞洲 (附註1)	12,273	69.4	13,294	69.9	6,614	72.3	6,844	65.3
歐洲 (附註2)	5,407	30.6	5,687	29.9	2,528	27.7	3,609	34.4
其他 (附註3)	-	-	35	0.2	-	-	35	0.3
合計	17,680	100.0	19,016	100.0	9,142	100.0	10,488	100.0

附註：

- (1) 亞洲包括新加坡、印尼、印度及越南。
- (2) 歐洲包括愛爾蘭及德國。
- (3) 其他包括巴西及美國。

本集團有兩個生產基地，分別位於新加坡及印尼巴淡島，共有五間無塵室。本集團的新加坡生產基地配有專業的醫療器械生產設施，包括配有注塑及組裝塑膠零部件的10,000級無塵室及100,000級無塵室。本集團的巴淡島生產基地擁有一間100,000級無塵室設施。

業 務

董事認為，質量保證對醫療器械行業的零部件製造至關重要，因此，已於整個營運過程中執行質量管理系統。於二零零二年，本集團獲得有關醫療器械設計與生產的全面質量管理系統的ISO9001及ISO13485標準認證。於確保質量控制及符合客戶規格的同時，本集團採取DFM工程實踐協助客戶設計產品，使生產更簡單，更節約成本。

憑藉深入的市場了解及精湛的注塑生產技術，本集團透過與研究機構或行業夥伴合作竭力開發新業務系列。於最後實際可行日期，本集團已與SIMTech（新加坡科技研究局下屬的研究機構）合作，以開發製造微流控診斷工具的先進製造技術，及與一間美國公司合作，由該公司向本集團轉介客戶。兩項協作的更多資料載於本文件「業務－合作」一節。

由於現有客戶的需求不斷增長及客戶對新產品的新需求，本集團旨在擴大內部能力及流程以與新客戶開發新的潛在產品並豐富本集團現行為現有客戶生產的產品範圍。

在本集團擬持續加強現有營運的同時，本集團認為，本集團在本行業的經營歷史長久、本集團在醫療產品注塑塑膠零部件設計及生產方面的豐富經驗、穩定的客戶基礎及恪守維持高質量保證措施，將為本集團拓展及豐富注塑業務提供強大的平台。

本集團的優勢

本集團運作成熟，同時重視嚴謹的質量保證及成本效益

確保產品質量及維持聲譽對本集團的營運至關重要，因此本集團已於營運過程中建立有效的質量管理系統。自二零零二年起，本集團獲得有關質量管理系統的ISO9001標準認證及有關醫療器械設計與生產的全面品質管理系統的ISO13485標準認證。本集團認為，本集團重視嚴謹的質量保證流程乃其過往成功的重要因素，亦是本集團視為確保其日後成功屬必要的因素。本集團的質量保證措施涵蓋本集團營運的各個方面，包括生產線的設計與安裝、設備維修、採購原材料、產品溯源、產品存檔、監管及檢查原材料、在製品及成品的質量。本集團質量保證的進一步詳情載於本文件「業務－質量保證及控制」一節。

由於本集團眾多客戶均為大型跨國公司，本集團部分客戶要求本集團的營運進行年度審核，以便客戶可信納本集團有充足的制度保證質量，並根據彼等規格及要求妥為生產注塑塑膠零部件。

為協助客戶高效及有效生產產品，本集團已採納DFM工程實踐，藉此，本集團就設計產品提供建議，以(1)優化所有生產功能：製造、組裝、測試、採購、運輸、交付、服務及維修；及(2)確保成本具競爭力、質量最好、可靠性最強、安全性最高、上市時間最快及

業 務

客戶滿意度最佳。此外，本集團認為，本集團對醫療器械設計與生產深入的認識及了解已讓本集團有能力參與醫療產品的早期開發階段，因而令本集團可能開發新的收益來源。

本集團擁有符合國際標準的10,000級及100,000級無塵室生產設施

為迎合醫療器械行業客戶的嚴格要求，本集團注塑及組裝流程會於本集團駐新加坡的生產設施內進行，該生產設施有10,000級無塵室及100,000級無塵室。本集團於印尼巴淡島設施的注塑流程於100,000級無塵室內進行。由於無塵室環境保證環境不變，本集團流程可作出及達到一致性認證，這可令本集團保持及符合大型跨國公司的高生產標準。作為本集團持續發展的一部分，本集團亦正在新加坡加建一間100,000級無塵室，以滿足為客戶所開發管道產品的要求。

本集團擁有由領先的醫療器械公司組成的強大國際客戶基礎

自本集團於一九八一年成立以來，本集團已努力與多個主要客戶建立穩定的關係，包括來自美國、歐洲及日本的跨國企業醫療器械公司。本集團於往績記錄期間的五大客戶中的四名為在紐約證券交易所、特拉維夫證券交易所或東京證券交易所公開買賣的公司的附屬公司。本集團認為，本集團的技術訣竅、恪守質量控制及有能力按客戶要求生產注塑塑膠零部件已成為本集團優先獲其委任擔任合約製造商及其持續使用本集團產品的主要因素。

本集團已與往績記錄期間五大客戶的多數維持逾10年的業務關係。由於眾多客戶為跨國企業，本集團在成為該等跨國企業客戶的認可供應商前須經歷資質審查過程。本集團認為，由於本集團已成功通過客戶資質審查過程，其將協助本集團與醫療器械公司維持穩健的關係並提供本集團為彼等生產其他產品的機會。

本集團與主要客戶定期聯絡，以（其中包括）了解其要求、取得有關本集團為其製造的產品的反饋及了解醫療器械行業的最新資訊，並擴大我們為其製造的零部件的範圍。本集團認為，這將協助本集團在面對市場及客戶需求變化時迅速做出反應。於最後實際可行日期，本集團收到最大客戶就十項新零部件的報價要求。

本集團的生產設施策略性地位於新加坡及印尼巴淡島

本集團的生產設施策略性地位於新加坡及印尼巴淡島，在此(i)本集團毗鄰主要客戶，這允許本集團及時及以有成本效益的方式向彼等運輸產品；(ii)本集團位於亞洲主要航運樞紐之一，方便的物流可將本集團的產品運往全世界；(iii)本集團其中一個生產設施位於生產成本低的國家，這允許本集團以更低的成本為客戶生產若干產品；及(iv)本集團位

業 務

於新加坡，新加坡透過適用於新加坡本地業務營運的政府補助向海外企業提供大量政府資助。有關政府補貼的更多詳情，請參閱本文件「業務－政府補貼」一節。

本集團擁有經驗豐富、矢志奉獻及能力突出的管理層團隊，往績記錄驕人

本集團的管理層團隊經驗豐富、矢志奉獻及能力突出，在本集團的創始人、主席兼執行董事潘先生領導下，本集團得已獲帶領發展壯大。潘先生在新加坡注塑成型行業累積逾20年經驗。本集團的執行董事黃女士自一九九二年起加入本集團，擔任本集團的財務及行政總監。本集團的執行董事洪先生擁有逾20年的保健品行業經驗。有關本集團董事及高級管理層的其他資料，請參閱「董事及高級管理層」一節。

本集團由一支矢志奉獻的高級管理層團隊所支持，該團隊對醫療器械及／或注塑成型行業有豐富及深入的知識。本集團強大的高級管理層團隊包括擁有逾20年塑膠組件製造經驗的符先生及擁有逾20年模製設計及生產經驗的黃先生。多年來，管理層團隊已與客戶及供應商建立緊密關係、從中積累了豐富的醫療器械行業知識並緊貼行業發展及市場趨勢。

此外，本集團已建立經驗豐富且訓練有素的質量保證部門，這對維繫質量控制及保證標準至關重要，對業務成功亦是極為重要。

市場與競爭

根據歐睿報告，全球保健產品及醫療服務消費開支於二零一六年達43,000億美元，於二零一二年至二零一六年期間實現健康增長，複合年增長率為3.3%。另外，預計保健產品及醫療服務行業的全球消費開支於二零一七年至二零二一年將繼續按約4.8%的複合年增長率增長至約54,000億美元。

此外，根據歐睿報告，鑒於醫療器械公司降低成本的壓力，而為合約製造商（尤其是已成為醫療器械公司合資格供應商的公司）提供機會以爭取大份額，故合約製造將仍為全球認可的供應鏈慣例。

根據歐睿報告，於二零一六年，新加坡境內約有2,700間精密工程公司。本集團認為，有能力提供由產品設計至產品化（整合、組裝及包裝）全部服務的注塑合約製造商，將有可能在激烈的市場中更具競爭力。根據歐睿報告，綜合化作為質量保證及控制，對製造及醫療器械擁有人而言均至關重要，分散的供應鏈亦難以監控成本。有關本集團經營所在行業的進一步資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。

本集團努力從業內競爭者中脫穎而出，透過在經營中全面保持高標準來保持競爭力，即獲得ISO9001及ISO13485認證以及專注於醫療器械注塑業務。

業 務

本集團的策略

本集團已與主要客戶建立及發展穩定關係，且已於過往20年在一次性醫療器械零部件生產中獲得關鍵生產技術訣竅及經驗，本集團計劃透過(i)提高及擴充本集團於生產微流控產品及液體矽橡膠產品的新生產過程中的能力；(ii)透過添加無菌包裝過程能力，發展及提升提高垂直一體化程度的能力；及(iii)透過加大本集團銷售及市場推廣力度，捕獲新興發展市場，發展及鞏固本集團的注塑業務及成為新加坡的核心合約製造商。本集團策略的詳情載於下文。

1. 提高及增加工具功能以提高效率

自本集團於一九八一年成立以來，生產流程、可用技術及整體醫療器械行業不斷變化及發展。本集團認為，多年來無線技術進步及微型化已導致醫療器械行業對便攜式診斷工具、聚合物開發（與玻璃及硅相比而言屬節省成本的解決方案）及納米技術發展產生需求。為滿足客戶的技術需求，本集團擬購買微加工系統及數控線切割機床，以此升級工具生產流程及模具製造能力。於往績記錄期間，本集團在需要時將該等服務外包予獨立第三方。有關本集團分包的詳情，請參閱本文件「業務－供應商－分包商」一節。添置該等新機器將能夠令本集團內部自行執行該等流程，提高本集團整體效率，從而與外包予分包商相比，有助將交付週期縮短約46.7%或約7個小時，降低開模服務成本以及提高鑽孔精度，及令本集團更好地控制質量及交付時間表。預期本集團每年將節省成本約110,000新加坡元。

本集團擬使用約[4.4]百萬港元（約等於0.8百萬新加坡元）的[編纂][編纂]購買額外設備。有關更多詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

2. 透過提高及豐富本集團的能力及服務發展及加強本集團的注塑業務

自本集團於一九八一年成立以來，本集團的能力發展一直主要注重現有客戶的產品要求。醫療用材行業的持續變化、客戶的額外需求及新醫療用材器械的發展，為本集團帶來進一步發展及增強注塑能力的機遇，以爭取額外業務，從而改善本集團的財務表現。

本集團擬透過使用約[編纂]百萬港元（約等於[編纂]百萬新加坡元的[編纂][編纂]）創建技術部門（包括一名技術經理、一名工程師及一名微生物學家）以提升及多樣化本集團的注塑業務。技術部門將負責進行技術營運及新生產過程，這將構成本集團標準化營運過程的一部分。其他員工的職責範圍概述如下：

- | | |
|------|--|
| 技術經理 | <ul style="list-style-type: none">• 評估及計劃本集團日後技術路線以增加業務機遇；• 向本集團客戶提供設計及製造相關技術諮詢意見；及 |
|------|--|

業 務

- 帶領本集團成員公司確保及時完成項目
- 工程師
- 於新程序投入批量生產前落實及實施任何新程序方案
- 微生物學家
- 於採購機器後制定無菌化過程；及
 - 協助評估微流控客戶提議的不同試驗方法，及提出其他試驗方案（倘必要），其將納入注塑微流控芯片

技術部門將為本集團實施新能力，其將支持本集團達致成為新加坡醫療器械行業的核心合約製造商的主要目的。

為成為新加坡的核心合約製造商，本集團將對三個新流程進行投資：

- (a) 微流控芯片生產：微流控芯片生產為利用微通道黏合零部件的成型塑料零部件過程，例如使用熱熔以產生微流控芯片。微流控器械乃不斷增長的市場，具有床邊檢測診斷；給藥；製藥及生命科學研究多項應用。根據建議的技術部門，本公司將致力於在體外診斷分部專門建立新興微流控技術的內部專門技術。本集團將在高精微流控零部件的微加工；插入及造型方面構建能力。本集團亦將繼續與SIMTech密切合作以合作開發高通量次級過程，如芯片關閉；熱熔；表面活化密封；分層；表面處理／修改；過濾組裝；傳感器構建；試劑裝載（自二零一四年起一直進行）。

就大規模生產診斷設備而言，本集團計劃租賃額外空間並於二零一九年上半年在16 Kallang Place, Singapore（本集團現時營運所在地）或其附近新建約360平方米的無塵室生產設施。

於二零一七年十月，本集團就為一名獨立第三方（並非本集團現有客戶）大規模生產微流控設備與其訂立具法律約束力的合作協議。合作協議的獨立第三方為一間為研究、藥物開發及臨床診斷開發創新工具的新加坡創業公司。於最後實際可行日期，該獨立第三方開發和商業化檢測平台技術，並正與SIMTech開發改良型覆膜工藝。於二零一七年十二月二十日，根據上述合作協議，該獨立第三方告知本集團將用於生產微流控產品的生產過程（為獨立第三方自有的生產過程）。有關該合作協議的進一步資料，載於本文件「業務－銷售及市場推廣－與獨立第三方就微流控產品生產的合作協議」一節。

董事相信，增加該流程能力將為本集團創造新的收入來源及改善本集團財務表現。

業 務

- (b) 液體矽膠（「LSR」）注塑：憑藉此新能力，其將允許本公司在醫療器械行業抓住新商機。LSR注塑已在眾多市場穩步取得立足點，因為其有能力以相對較短的循環次數生產複雜的彈性組件。尤其是，其在很大的溫度及機械回彈範圍內的生物相容性及穩定性（相對於其他彈性材料）令其尤其適合生物醫學應用（如無針注射點；輸液泵；植入式產品）。

於最後實際可行日期，本集團正物色供應商及編製可行性報告，並期望於二零一八年下半年與現有客戶簽訂一項協議，且亦正與客戶E協商供應協議條款以為彼等內窺鏡設備供應LSR組件。本集團預期將於二零一八年上半年與客戶E簽署供應協議。本集團亦正接受一間新加坡公司（專注於母乳餵養解決方案及醫療真空技術解決方案）的有信譽供應商的核準程序並將於其後與其協商LSR相關協議。

董事相信，能夠為客戶生產更多樣產品將令本集團產生額外收入來源及提高本集團利潤，從而改善財務表現。

- (c) 醫療器械的無菌包裝：此能力將增強本集團為其客戶提供高附加值服務的能力，因為本集團現時缺乏執行過程控制以確保產品無菌的能力。依託訓練有素的微生物學家及包裝過程工程師（將受擬建技術部門僱用），本集團將有能力在無菌產品製造中建立內部的核心知識。本集團藉整合該項新流程技術將可提高垂直一體化程度，令本集團獲得更多需要消毒包裝服務的醫療器械公司的生產機會。

於最後實際可行日期，本集團正與客戶E協商供應協議條款，其對亦使用無菌包裝包裝為其製造的內窺鏡設備有興趣。本集團預期本集團將於二零一八年上半年與客戶E簽署供應協議並開始提供此服務。

董事相信，提高對客戶的垂直一體化程度將可令本集團調整定價及利潤率，從而改善本集團財務表現。

本集團現有機器並無擁有進行上述流程的加工能力，因此，本集團擬將[編纂][編纂]的約[編纂]百萬港元（相當於約[編纂]百萬新加坡元）用於成立及發展三個新流程、營運技術部門，以及投資於新機械。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

於考慮本集團擴張計劃時，本集團已考慮各擴張計劃的市場可行性、技術可行性及財務可行性：

	微流控	液體矽橡膠	無菌包裝
市場可行性.....	<p>於二零一七年十月，本集團與一間新加坡公司就批量生產微流控設備簽訂具法律約束力的合作協議（「合作協議」）。</p> <p>待告知將採納的生產過程後，本集團擬於二零一八年第一季度開始籌備工作，及於二零一八年下半年開始試產。</p> <p>根據合作協議，該新加坡公司截至二零二零年十二月三十一日止三個年度的估計生產要求分別為每年70,000件、400,000件及1,300,000件。</p>	<p>本集團已與兩名已表明生產液體矽橡膠組件需求的現有客戶（其中一名為客戶E）討論。客戶E對液體矽橡膠的要求符合彼等對內窺鏡設備生產的要求。估計客戶E所需量為每年300,000件。</p> <p>本集團仍在與其他現有客戶就彼等對液體矽橡膠產品的需求進行初步討論。</p>	<p>於最後實際可行日期，本集團已收到來自客戶E的指示，其對亦使用無菌包裝包裝本集團為其製造的內窺鏡設備有興趣。</p> <p>根據與客戶E的討論，估計所需年產量為300,000件。</p> <p>本集團預期將於二零一八年上半年開始提供此服務連同製造內窺鏡設備。</p>
技術可行性.....	<p>本集團擬購買新機器（年產能將為1,500,000件）。</p> <p>本集團已於二零一七年十一月僱用一名微生物學家及將於二零一八年第一季度額外僱用一名技術經理及工程師以於二零一八年下半年開始微流控設備試產的籌備工作。</p> <p>本集團正與現有業主討論出租位於或鄰近本集團現有地址的其他廠房車間。</p>	<p>本集團擬購買新廠房及機器（年產能將為600,000件）。</p> <p>本集團現有生產人員擁有生產液體矽橡膠產品的必要技術訣竅。</p> <p>本集團現有生產設施已為額外機器分配充足空間。</p>	<p>本集團擬購買新廠房及機器（年產能將為600,000件）。</p> <p>本集團現有生產人員將接受機器供應商的其他技術培訓，且本集團新員工將執行新過程。</p> <p>本集團現有生產設施已為額外機器分配充足空間。</p>

業 務

	微流控	液體矽橡膠	無菌包裝
財務可行性.....	本集團擬透過動用部分[編纂] [編纂]撥付資本投資所需資 金。	本集團擬透過動用部分[編纂] [編纂]撥付資本投資所需資 金。	本集團擬透過動用部分[編纂] [編纂]撥付資本投資所需資 金。
已製造的件數與已銷售的 件數平衡.....	780,000件	1,042,857件	355,747件
預期投資回收期.....	約23個月	約39個月	約39個月
預期資本支出及將獲分配 的[編纂]所得款項.....	[編纂]百萬港元(相等於約 [3.4]百萬新加坡元)	[編纂]百萬港元(相等於約 [編纂]百萬新加坡元)	[編纂]百萬港元(相等於約 [編纂]百萬新加坡元)

3. 增加本集團服務的銷售及市場推廣活動

本集團將繼續透過指定宣傳活動推廣本集團服務及能力，以向醫療專業人士及醫療產品擁有人推廣本集團服務及能力。本集團將繼續參加歐洲醫療展會、美國的醫療設計與製造展及中國的國際醫療器械博覽會等主要國際醫療專業展會。透過不斷參加上述醫療專業展會及其他貿易展覽與學術會議，本集團將有機會接觸現有及潛在客戶、提高產能及服務及提高品牌意識，緊貼最新市場發展動態。本集團亦打算與可提供與各自新產品開發相關的臨床試驗支援及學術研究的當地政府機構及醫院和研究機構合作，從而有助於向更多與該等醫院及機構醫療專業人士合作的產品擁有人介紹本集團能力及服務。

本集團擬使用約[編纂]百萬港元(約等於[編纂]百萬新加坡元)的[編纂][編纂]改善本集團銷售及市場推廣。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

4. 增聘銷售及市場推廣員工

為應對本集團能力及服務的增長，加強銷售及市場推廣，本集團將招聘其他有意願及／或經驗豐富的僱員擴大產能，以在未來三年管理及提升工藝能力，旨在成為主要客戶的核心供應商。

本集團擬使用約[編纂]百萬港元(約等於[編纂]百萬新加坡元)的[編纂][編纂]僱用銷售及市場推廣員工。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

本集團認為，本集團的集中市場推廣策略、經提升及多元化的能力及服務將可為開闢本集團縱向及橫向擴大注塑業務並改善經營業績提供更多機會。

業 務

5. 升級資訊技術系統

本集團計劃透過購買製造系統升級資訊技術系統，以在生產流程中提高生產力、減少廢舊材料、減少停工及建立問責。升級將可產生更符現實的生產及質量檢查計劃，從而更有效分配員工。本集團亦計劃執行新的無紙化系統以減少紙張浪費以及文件中央存檔系統以更快速檢索文件及減少儲存空間。

本集團擬從[編纂][編纂]中使用約[編纂]百萬港元（約等於[編纂]百萬新加坡元）購買新的資訊技術軟件。

業務模式

本集團為總部位於新加坡的合約製造商，專門生產及銷售一次性醫療器械的注塑塑膠零部件。本集團專門根據客戶的規格及要求為一次性醫療器械生產組件及子組件部件。本集團為其生產產品的客戶包括在紐約證券交易所、特拉維夫證券交易所及東京證券交易所等國際認可證券交易所上市的跨國企業器械擁有人的附屬公司。有關客戶的進一步詳情，請參閱本文件「業務－本集團的客戶」一節。作為製造注塑醫療組件及子組件部件的一部分，本集團亦將協助設計、開發及生產注塑流程將使用的模具、對模具及流程進行驗證、注塑、組裝、包裝，以及為製造解決方案提供工程設計以協助設計、選擇材料及自動化流程。

組件及裝配零部件

下表載列本集團於往績記錄期間及截至最後實際可行日期的組件及裝配零部件：

用途	產品類型	
	組件	子組件部件
一次性醫療器械		
－ 血袋	✓	✓
－ 呼吸	✓	✓
－ 透析	✓	✓
－ 給藥	✓	
診斷工具 (附註)		
－ 細胞培養	✓	
－ 床邊檢測	✓	
其他		
－ 擠奶器	✓	

附註：生產診斷工具仍處於開模階段，預期將於二零一八年第一季度試產。

業 務

下表載列所示期間本集團按組件及子組件部件的營業額明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至六月三十日止六個月			
	佔總 銷售額的		佔總 銷售額的		佔總 銷售額的		佔總 銷售額的	
	二零一五年	百分比	二零一六年	百分比	二零一六年	百分比	二零一七年	百分比
	千新加坡元		千新加坡元		千新加坡元		千新加坡元	
組件	11,303	63.9	12,051	63.4	6,016	65.8	6,669	63.6
子組件部件.....	6,377	36.1	6,965	36.6	3,126	34.2	3,819	36.4
總計	17,680	100.0	19,016	100.0	9,142	100.0	10,488	100.0

下表載列所示期間組件及子組件部件的價格範圍：

	截至十二月三十一日止年度				截至六月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	低	高	低	高	低	高	低	高
	每件新加坡元		每件新加坡元		每件新加坡元		每件新加坡元	
組件	0.02	160.47	0.02	160.47	0.02	160.47	0.02	111.22
子組件部件.....	0.80	1.52	0.80	1.52	0.80	1.52	0.80	1.86

附註：已製造零部件的單價將取決於（其中包括）將予製造的零部件的複雜程度、需使用的注塑機器的尺寸、時間、競爭對手的價格及與客戶的關係等多種因素，因此可能大幅變動。

由於為各客戶生產的模具視乎客戶要求及所生產產品而有重大差異，因此並無對開模服務的定價進行細分。

注塑業務

本集團根據客戶的設計及規格生產及銷售一次性醫療器械的注塑塑膠零部件。注塑零部件包括組件及子組件部件。據董事所深知，本集團為其製造組件或子組件部件的醫療器械根據其風險及確保安全性及有效性所需的監管控制一般分為（不同司法權區存在若干差別）三類－第一類、第二類或第三類。第一類器械一般對病人及／或用戶構成最低的風險，而第三類器械構成的風險最高。本集團對其製造的任何組件、子組件部件或器械並無擁有任何知識產權。由於本集團並非為產品所有人，本集團不負責就在客戶的有關司法權區銷售產品取得產品認證或進行監管備案。有關進一步資料，請參閱下文「業務－本集團的客戶」。據本集團所深知，所有成品以客戶自有品牌名註冊、推廣及銷售。

業 務

於往績記錄期間，由於本集團與供應商D的現有關係，客戶A不欲為供應商D提供供應商資質評估程序，故客戶A要求本集團為其向供應商D採購若干零部件。除根據客戶A給予的規格對產品提供質量保證控制外，本集團並未就該等零部件提供任何製造服務。截至二零一六年十二月三十一日及截至二零一七年六月三十日止六個月，來自該等服務的收益金額分別約為0.5百萬新加坡元、1.5百萬新加坡元及1.5百萬新加坡元，分別佔本集團總收益的約3.4%、7.9%及14.3%。預期本集團仍將很有可能於客戶A要求後為其採購若干零部件，因為本集團認為此舉將令本集團繼續保持與客戶A的良好業務關係。然而，本集團並不認為有關收益會成為本集團的重大收益來源。

銷售及市場推廣

潘先生及本集團的業務發展團隊主要負責本集團的銷售及市場推廣。本集團的銷售主要透過直銷進行，及本集團的市場推廣策略涉及各項旨在提高現有及目標市場滲透率的舉措、擴大向客戶提供的服務範圍及增加為本集團客戶製造的產品範圍。

為進一步擴大本集團對市場的覆蓋，向潛在新客戶突出本集團的能力及了解一次性醫療器械市場的最新趨勢，本集團亦參加每年在全世界舉行的主要國際醫療專業展會。於往績記錄期間，本集團已出席以下會議及貿易展覽：

- 歐洲醫療展會：歐洲醫療行業的一年一度的交易會
- 中國國際醫療器械展覽會：在中國舉行的一年一度的交易會
- 亞洲醫療製造展覽會：在新加坡舉行的一年一度的展覽會
- 美國醫療展：在美國舉行的一年一度的醫療器材盛會
- Lab-on-a-Chip, Microfluidics & Microarrays World Congress：在美國舉行的一年一度的會議

除上述市場推廣渠道外，本集團亦透過公司網站及醫療相關期刊宣傳本集團的能力及服務。潘先生及其他工作人員亦透過地方報紙的採訪及期刊評論積極參與推廣本集團。本集團於截至二零一六年十二月三十一日及截至二零一七年六月三十日止六個月產生的市場推廣開支總額分別約為22,000新加坡元、53,000新加坡元及18,000新加坡元。

作為本集團捕獲醫療器械製造行業更大市場份額的業務策略的一部分，本集團擬透過增聘市場推廣員工及參與主要國際醫療專業展會擴大本集團的市場推廣力度。有關本集團業務策略的詳情，請參閱本文件「業務－本集團的策略」一節。

於往績記錄期間，本集團獲授政府資金新加坡國際企業發展局以協助建立本集團的海外業務。有關詳情，請參閱本文件「業務－政府補助」一節。

業 務

安排的主要條款

一旦本集團獲客戶認可（倘需要），本集團一般會與主要客戶訂立具法律約束力的製造及供應協議以根據一套協定條款製造組件或子組件部件。客戶其後將按月提供訂明所需產量的購買訂單。有關本集團或需經歷的資質審查程序的資料，請參閱本文件「業務－質量保證及控制」一節。與各客戶訂立的製造及供應協議的條款視乎彼等的具體要求有所不同，然而，製造及供應協議的主要條款一般包括以下條款：

與主要客戶的安排

期限	:	固定期限或無特定期限（除非終止）。
排他性	:	一般而言，本集團並非客戶的唯一供應商，及在若干情況下，本集團不得為其他客戶製造類似產品。
定價	:	一般於客戶提供購買訂單前向客戶報價。偶爾，倘原材料由客戶提供，原材料價格的價格調整於下達通知後獲准。
交付及驗收	:	對於位於新加坡的客戶，本集團將產品交付至彼等於新加坡境內指定的地點。對於新加坡境外的客戶，本集團按船上交貨條款交付。
模具擁有權	:	本集團為客戶製造的所有模具歸客戶所有。
原材料	:	原材料採購一般由客戶指定。若干原材料由客戶供應。
產品包裝	:	所供應及交付的產品根據客戶的規格貼標及包裝。
生產過程及設施	:	生產設施須符合客戶訂明的規格。 生產設施須在結構上保持可靠、保持良好的維護及維修狀態及處於適合本集團從事的業務的狀況。 生產過程須符合客戶載列的規格。
購買計劃或預測	:	客戶須提前90至180日發出採購訂單或提供十二個月的預測訂單。
實地考察、檢驗及審核	:	客戶定期開展實地考察、檢驗及審核。

業 務

與主要客戶的安排

保險	:	本集團或會被要求購買商業一般責任險、產品責任險及合約責任險，費用由本集團承擔。
知識產權及專有資料	:	客戶擁有所製造產品的模具及所有知識產權。
終止	:	協議可由任一方發出書面通知的形式終止。書面通知的期限取決於各製造及供應協議，介乎三個月至兩年。

本集團的注塑零部件主要生產及銷售予醫療器械公司並交付至其客戶在新加坡的辦事處或按船上交貨條款直接交付至彼等的指定裝運港口。本集團並不擔任任何位於新加坡境外的客戶的產品進口商，新加坡境外的客戶僅負責確保產品符合當地市場監管要求。

與獨立第三方就微流控產品生產的合作協議

於二零一七年十月，本集團就為一名獨立第三方大規模生產微流控設備與其訂立具法律約束力的合作協議（「合作協議」）。於最後實際可行日期，該獨立第三方開發和商業化檢測平台技術，並正與SIMTech開發改良型覆膜工藝。於二零一七年十二月二十日，根據上述合作協議，該獨立第三方告知本集團將用於生產微流控產品的生產過程（為獨立第三方自有的生產過程）。合作協議的主要條款包括：

- 本集團將於二零一八年十二月二十日前實施製造微流控產品的生產過程
- 於實施製造過程30日內，合作協議訂約雙方將訂立獨家製造協議
- 截至二零二零年十二月三十一日止三個年度的指示生產要求將為70,000件、400,000件及1.3百萬件
- 本集團將負責製造產品相關的模具成本及擴大生產規模成本
- 獨家製造協議的期限為七年
- 任何有助完善產品的改進、修訂、提升或添置相關的知識產權歸屬於獨立第三方
- 本集團就製造產品提供的任何製造過程知識由本集團擁有
- 協議受新加坡法律規管，且按其詮釋

於最後實際可行日期，本集團仍在開發及完善製造微流控設備的模具。本集團建議於購買額外所需機器及取得資歷後進入生產過程的試產階段，董事預期將為二零一八年下半年。

合作協議的獨立第三方為一間為研究、藥物開發及臨床診斷開發創新工具的新加坡創業公司。

業 務

定價政策

對於製造及銷售一次性醫療器械的注塑零部件，本集團一般按成本加成基準釐定價格，同時考慮技術要求及生產時間、預期產量及銷量、市場狀況及本集團的預期利潤率等因素。一般而言，對於需要增值服務（如要求組裝）的產品，本集團可以更高的利潤對服務制定價格。

對於開模服務，本集團一般按成本加成基準釐定價格，同時考慮（其中包括）客戶類型及模具複雜程度。

信貸政策

本集團一般向客戶提供30日的信貸期。對已與本集團建立長期關係且付款記錄良好的客戶而言，本集團可提供45至60日的信貸期。

客戶服務

本集團致力(i)了解客戶需求；(ii)滿足客戶預期；及(iii)與客戶建立長期夥伴關係。在此情況下，本集團生產滿足客戶的技術規範的優質產品並實施嚴格的內部控制及措施，以確保本集團的產品滿足客戶的規格及設計要求。除本集團實施的質量控制措施（其詳情載於下文「業務－質量保證及控制」一節）外，本集團已制定明確程序指引處理客戶提出的任何問題。

客戶反饋及投訴處理

與客戶保持良好的溝通一直為本集團進行有效客戶管理的基本原則。作為質量管理系統的一部分，本集團已建立程序及措施(i)收集客戶有關本集團產品及服務的反饋，此舉可向本集團提供進行適當調整及改善服務質量水平的必要資料，且為本集團企業健康的主要績效指標；(ii)處理不合格產品投訴；及(iii)糾正不合格行為及防止潛在不合格行為。

本集團銷售及客戶服務部門高級經理符先生負責處理客戶投訴，並將問題相應分配予相關部門，以便調查及解決。與客戶有關的任何事宜將由符先生初步處理，然後視乎有關問題或事宜與有關部門主任進行討論。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團合共收到兩起客戶投訴，均涉及注塑零部件的功能缺陷且受影響的一批產品退回予本集團作檢查。本集團接獲客戶的其他反饋及投訴，但僅涉及非重大的整形問題。於往績記錄期間，並無接獲任何對本集團的業務或經營業績造成重大影響的投訴。

業 務

退貨及保修

本集團製造的產品符合客戶釐定的規格。本集團概不就所製造的任何零部件提供保修期，原因是倘零部件不符合客戶的規格，客戶有權退回製造的零部件。客戶對產品有問題時，一般向本集團退回受影響批次產品，本集團將出具受影響批次貨品的換貨憑單。根據歐睿，行業慣例為退回整個批次產品，因為客戶並不願意花費時間及成本整理一批問題產品。向本集團退回產品後，本集團生產團隊成員將檢查產品，並從符合客戶規格的產品中整理可能有問題的產品。不符合客戶規格的產品將按廢料出售，而符合客戶規格的產品將重新包裝並再次向該客戶出售。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零一七年六月三十日止六個月的退貨款項淨額分別約為34,800新加坡元、69,700新加坡元及37,800新加坡元，分別約佔本集團總收入的0.2%、0.4%及0.4%。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無經歷任何重大退貨，亦無因質量或其他問題而召回任何產品。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團的產品並無牽涉任何重大索償、訴訟或調查，亦未發生任何產品召回或告知與本集團產品有關的任何缺陷。

季節性

董事認為，本集團的營運不受任何季節性影響。

本集團的客戶

於往績記錄期間，本集團的客戶主要包括跨國企業醫療器械公司，大部分已與本集團維持逾10年業務關係。本集團於往績記錄期間的五大客戶中的四名為在紐約證券交易所、特拉維夫證券交易所或東京證券交易所公開買賣的跨國公司。根據歐睿報告，其中兩名跨國公司客戶被視為全球20大醫療器械公司。於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團主要分別為七名、九名及九名客戶製造產品。

五大客戶

於截至二零一五年及二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團的五大客戶分別約佔本集團總營業額的99.8%、99.7%及97.5%。於相應期間，本集團的最大客戶分別約佔本集團總營業額的38.7%、48.5%及46.9%。

於往績記錄期間，本集團為若干五大客戶製造注塑零部件，合共佔本集團收益的90%以上。然而，於往績記錄期間，若干五大客戶應佔收益的百分比於往績記錄期間由截至二零一五年十二月三十一日止年度的99.8%降至截至二零一七年六月三十日止六個月的97.5%。本集團按每月訂單為該等客戶製造注塑零部件，及倘該等客戶中任何一個客戶不再委聘本集團為彼等製造注塑零部件，這可能對本集團的財務狀況造成不利影響。請參閱本文件「風險因素」一節所載的風險因素。

業 務

與主要客戶的相互及互補性依賴

該等若干五大客戶與本集團擁有9至25年的長期既有關係。於該期間，本集團認為，本集團因下列原因已與主要客戶建立相互及互補性依賴：

- (1) 根據歐睿報告，全球醫療器械擁有人一般於委任合約製造商成為合資格供應商前要求其進行資格審查。本集團認為，本集團符合客戶資格要求的能力，而本集團持續獲委聘為其合資格供應商之一正好表明客戶依賴本集團於新加坡的技術能力；
- (2) 本集團與主要客戶的廣泛工作關係表明彼等對本集團產品的質量及滿足其技術要求的能力表示滿意，根據歐睿，醫療器械擁有人可能因優質產品及一致服務維持現有供應商的業務關係，及合約製造商變動將因為需時讓新供應商符合資格導致其運營的延遲及潛在中斷；
- (3) 本集團的兩名主要客戶已在我們的新加坡生產場所安裝彼等的組裝線，本集團認為此表明彼等將本集團視為長期合約製造夥伴並依賴本集團生產設施儲存其組裝線。本集團認為，該等客戶將該等組裝線輕易遷至新供應商（要求組裝線進行冗長的資格重審過程）在商業上並不可行；
- (4) 作為有能力提供滿足客戶要求的有效及高效開模及製造解決方案以及優質產品的可靠合約製造商，本集團已於注塑行業建立聲譽；及
- (5) 本集團認為，本集團為新加坡少數專注於醫療產品的注塑合約製造商之一，因此認為本集團客戶依賴本集團於醫療器械行業的專長及專業知識滿足其技術要求。

鑒於上述因素，本集團認為，本集團與主要客戶的關係乃相輔相成，且若干現有五大客戶輕鬆物色其他供應商並不合乎商業情理，因此，本集團認為本集團可於未來維持業務關係，從而維持收益。已與該等主要客戶建立穩定及相互依賴關係，本集團將繼續參加年度交易會及展會以吸引新潛在客戶及擴大本集團的營運，繼而透過本集團的業務策略進一步將本集團服務及客戶多元化，從而將減少本集團對該等若干五大客戶的依賴。有關詳情，請參閱本文件「業務－本集團的策略」。此外，根據歐睿報告，注塑成型行業的合約製造商依賴於為若干主要客戶服務並不罕見。本集團的模具生產及注塑流程所用的廠房及機械並非僅針對醫療器械產品，亦可用於透過注塑流程生產大量塑料製品。因此，倘我們的任何主要客戶不再僱傭本集團生產醫療器械產品，廠房及機械可用於生產通用塑料製品（如本集團歷史中我們早期生產的產品）。

業 務

據董事所深知，於往績記錄期間，本集團所有五大客戶均為獨立第三方。據董事所深知，於往績記錄期間，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或擁有本集團或本集團任何附屬公司已發行股本5%以上的人士於本集團五大客戶中擁有任何權益。

下表載列本集團五大客戶於所示期間的資料。

截至二零一五年十二月三十一日止年度

客戶	業務性質	產品／服務	概約業務 關係年期	信貸期及 付款期	交易金額 千新加坡元	佔營業額的 百分比 %
客戶A	醫療用材	組件／子組件部件	23	60天，銀行轉賬	6,851	38.7
客戶B.....	醫療用材	組件／子組件部件	13	60天，銀行轉賬	5,407	30.6
JMS	醫療用材	組件	17	30天，銀行轉賬 或支票	3,847	21.8
客戶C.....	醫療用材	組件	7	60天，銀行轉賬	1,491	8.4
新加坡國立大學	大學／研究院	組件	3	30天，支票	50	0.3
				小計	<u>17,646</u>	<u>99.8</u>

截至二零一六年十二月三十一日止年度

客戶	業務性質	產品／服務	概約業務 關係年期	信貸期及 付款期	交易金額 千新加坡元	佔營業額的 百分比 %
客戶A	醫療用材	組件／子組件部件	24	60天，銀行轉賬	9,224	48.5
客戶B.....	醫療用材	組件／子組件部件	14	60天，銀行轉賬	5,687	29.9
JMS	醫療用材	組件	18	30天，銀行轉賬 或支票	2,714	14.3
客戶C.....	醫療用材	組件	8	60天，銀行轉賬	1,252	6.6
SIMTech	醫療用材	開模服務	3	30天，支票	83	0.4
				小計	<u>18,960</u>	<u>99.7</u>

業 務

截至二零一七年六月三十日止六個月

客戶	業務性質	產品／服務	概約業務 關係年期	信貸期及 付款期	交易金額	佔營業額的 百分比
					千新加坡元	%
客戶A	醫療器材	組件／子組件部件	25	60天，銀行轉賬	4,916	46.9
客戶B	醫療器材	組件／子組件部件	15	60天，銀行轉賬	3,371	32.1
JMS	醫療器材	組件	19	30天，銀行轉賬或 支票	901	8.6
客戶C	醫療器材	組件	9	60天，銀行轉賬	801	7.6
客戶E	醫療器材	開模服務	1	30天，銀行轉賬	238	2.3
				小計	<u>10,227</u>	<u>97.5</u>

附註：

1. 客戶A為一間於紐約證券交易所公開買賣的美國醫療保健公司的全資附屬公司。根據母公司的網站，其總部位於伊利諾斯州迪爾菲爾德。母公司主要專注於治療血友病、腎臟疾病、免疫疾病以及其他慢性及急性病症的產品。根據公開可得的資料，客戶A的控股公司於二零一六年的收益超逾100億美元，僱用約48,000名員工。
2. 客戶B為一間於特拉維夫證券交易所及紐約證券交易所公開買賣的公司的全資附屬公司。根據歐睿報告，客戶B為全球領先的通用製藥公司之一。根據母公司的網站，其總部位於以色列。母公司專門從事通用及自主品牌藥品以及活性藥物成分的開發、生產及推廣。根據公開可得的資料，該客戶的控股公司於截至二零一六年十二月三十一日止年度的收益超逾219億美元，在全球僱用約57,000名員工，在以色列、北美、歐洲及拉丁美洲有生產設施。
3. JMS為一間於一九七九年成立的公司，繳足股本為16.0百萬新加坡元。其由一間於東京證券交易所公開買賣的日本公司全資擁有。根據公開可得的資料，JMS的母公司實現銷售額約556億日圓並錄得擁有人應佔溢利11億日圓。於二零一七年三月三十一日，JMS的母公司擁有6,178名僱員。
4. 客戶C為一間於日本註冊成立並於東京證券交易所[編纂]的公司的附屬公司。根據公開資料，客戶C的母公司於截至二零一七年三月三十一日止年度產生銷售淨額約5,140億日圓，並錄得股東應佔利潤約540億日圓。根據客戶C的母公司網站，其擁有約22,441名僱員，為印度的最大血袋製造商。根據公開可得資料，其亦為亞洲（日本除外）最大的血袋生產商。
5. 客戶D為一間於新加坡註冊成立的公司，其開發高價值的製造技術及人力資本以提高新加坡製造業的競爭力。其與跨國公司及本地公司在精密工程、醫藥科技、航空航天、汽車、船舶、石油及天然氣、電子、半導體、物流等行業有所合作。
6. 客戶E為一間於德國註冊成立的公司，是內窺鏡、醫療儀器及設備的全球製造商及分銷商。其人類醫學、獸醫學內窺鏡儀器及工業內窺鏡包含逾15,000種產品。根據公開可得資料，該公司於40多個國家擁有逾50間附屬公司，全球員工達7,100多名。
7. 新加坡國立大學為新加坡的高校之一。

業 務

於往績記錄期間，客戶A、客戶B及JMS亦為本集團用於生產以向其銷售的注塑零部件的部分原材料的供應商。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－既是客戶亦是供應商的實體」一節。

生產

生產設施

於最後實際可行日期，本集團有兩個生產基地：(1)新加坡及(2)印尼巴淡島。新加坡為總部。本集團兩個生產基地的總建築面積約7,880平方米，包括(i)模具設計及製作設施；(ii)五間用於注塑及組裝子組件部件的10,000/100,000級無塵室；(iii)辦公室；及(iv)儲存設施。於最後實際可行日期，本集團已在新加坡安裝另一間100,000級的無塵室以滿足一名現有客戶日後訂單的要求。本集團的10,000/100,000級無塵室配有注塑及組裝操作機器，已獲經認可第三方實驗室驗證及定期重新驗證。

於最後實際可行日期，本集團有35條注塑生產線及五條組裝線。

下表載列本集團生產設施於最後實際可行日期的詳情：

位置	主要功能	無塵室 數量	主要生產線 營運機器／設備數量	總建築面積 (平方米) (概約)
新加坡	模具設計及製作， 以及注塑成型 (附註1)	• 4	<ul style="list-style-type: none"> • 28台注塑機 • 19台關鍵工具室成型設備 • 5台組裝機 (附註2) 	5,540
印尼巴淡島	注塑成型	• 1	<ul style="list-style-type: none"> • 7台注塑機 	2,340
			總計	7,880

附註：

1. 亦包括本集團的辦公室。
2. 3台組裝機由客戶A擁有，2台組裝機由客戶B擁有，新加坡設施的其中一條組裝線由客戶A及客戶B擁有，提供予本集團僅用於組裝彼等的各項產品。

業 務

本集團的生產線及機器

本集團的生產線及機器包括(i)模具生產機器（如數控機床及開模及測量設備）；(ii)塑膠注塑機；及(iii)組裝機。大部分機器從日本及德國進口。於二零一七年六月三十日，本集團的注塑機平均餘下使用年期為八年。視乎該等機器的狀況，管理層將考慮更換機器或升級機器以便繼續達到本集團所生產產品的規定質量標準。除客戶A及客戶B擁有的五台組裝機外，本集團擁有所有的其他生產機器。於往績記錄期間，本集團並無面臨因生產機器有關的質量問題的任何重大中斷。有關本集團生產質量控制的資料，請參閱本文件「業務－質量保證及控制」一節。

於最後實際可行日期，有關五台組裝機由客戶A及客戶B擁有，因為該等機器僅用於組裝彼等各自產品。

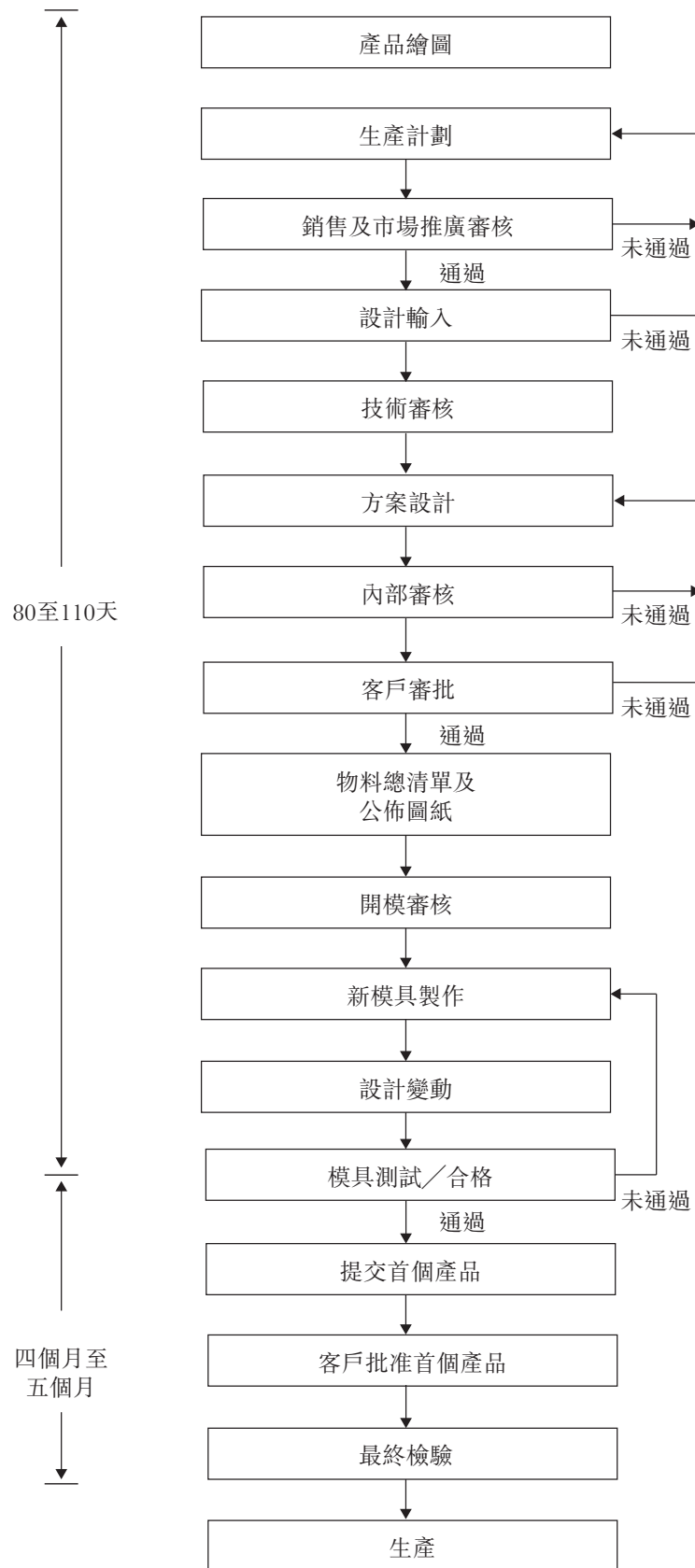
開模服務／模具生產流程

自一九八一年以來，本集團已逐步從一個通用塑膠注塑公司發展為專注於製造醫療器械零部件的注塑公司。通常，注塑流程始於本集團提供開模服務，涉及設計及生產可大量製造滿足客戶要求的注塑零部件的模具。

於往績記錄期間，客戶需要若干零部件，而本集團無力生產，該等零部件分包予獨立第三方。有關本集團分包商的資料，請參閱本文件「業務－分包商」一節。

業 務

下圖闡述本集團一般的新模具設計及驗證：



業 務

新模具／新產品

於接獲客戶採購訂單及產品圖紙（回單圖章由銷售及市場推廣部門出具）後，生產計劃將由部門模具室主管／設計師編製。生產計劃將清楚訂明負責人員及各項任務的責任。生產計劃的計劃時間及實際時間將予更新以作參考及記錄用途。

設計團隊成員將向客戶取得及收集設計輸入及要求（即產品繪圖、樣品或規格），以使用產品設計輸入清單進行技術審核。設計團隊將審核客戶的產品繪圖及設計輸入的可行性。設計師將編製方案設計及設計團隊將根據設計失效模式及影響分析進行風險分析。設計團隊成員將對方案設計進行內部審核，審核結果將計入設計審核記錄。

經落實的設計／繪圖將提交客戶審批。繪圖將根據客戶的意見／修訂（如有）進行修訂，並計入設計審核記錄。經修訂的繪圖將重新提交予客戶進行進一步批准。

一旦取得客戶批准，設計團隊其後須編製產品／模具圖紙。因此，設計團隊將製作主要設計清單並向模具室出具圖紙。

主管的設計團隊或人員將對所有技術方面進行開模審核，任何變動將記入設計審核記錄（倘必要）。設計團隊將與模具室合作製造模具。任何設計變動將計入設計審核記錄。部門模具室主管／設計師將透過模具測試申請提交要求生產車間以進行模具測試並監管模具製造以符合目標計劃。就首次模具測試而言，設計師將填寫模具數據封面。首個成果已提交予客戶審批。客戶一旦批准，本集團將進行最終驗證及生產。

品管部員工將負責提交首批樣件檢驗報告供客戶批准。一旦製成模具，其將予以儲存直至要求生產使用。

現有模具

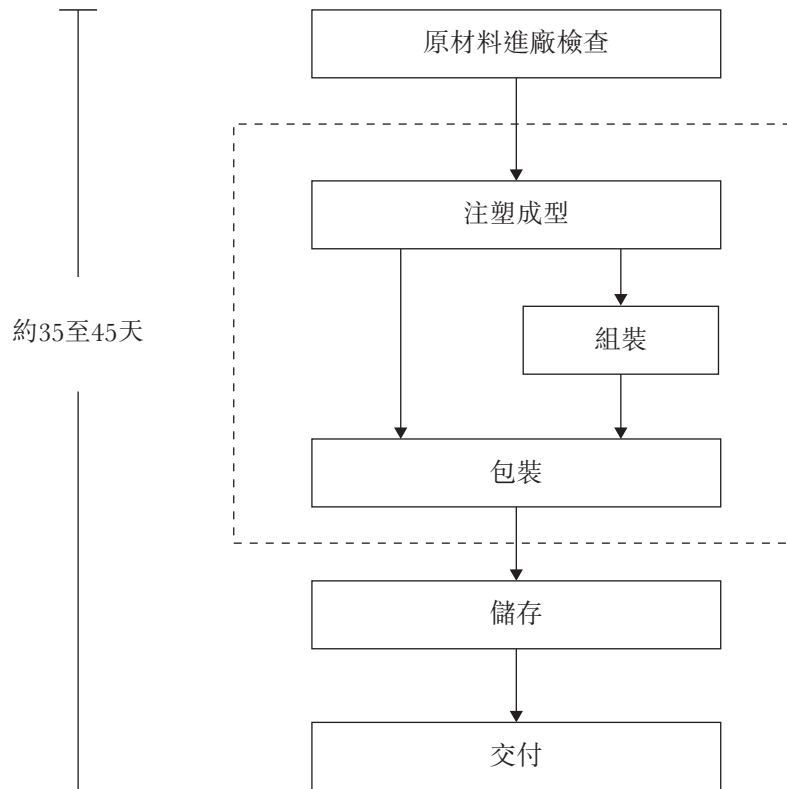
有時，本集團客戶可向本集團提供其現有模具生產所需組件。本集團收到現有模具後，將會進行工藝驗證，檢查模具是否有任何問題。驗證程序可能耗時兩至四週。如模具有問題，本集團將告知客戶，尋求其批准更換工具。完成更換（如有）後，模具將進行工藝驗證，以確保部件沒有缺陷。該更換過程將持續至缺陷問題解決。

另一方面，本集團可接收現有模具，倘經檢查及測試後，本集團認為該模具不可繼續使用，本集團其後將相應告知客戶，建議製作新模具。

業 務

注塑流程

下圖闡述本集團生產設施的一般注塑流程（一旦模具獲客戶批准及接納及可供使用）：



--- 於10,000/100,000級無塵室進行生產過程

注塑流程生產大量精確度大的優質零部件。顆粒狀的塑膠樹脂材料增塑至樹脂熔融並在壓力下注入填滿模腔。結果為樹脂完全塑造為模腔的形狀。一旦塑膠成型零部件充分冷卻硬化，注塑模具打開以釋放注塑零部件。然後，整個注塑流程重複。注塑流程的每個週期可能耗時約12至45秒。注塑零部件將包裝以儲存及／或交付，或或會要求在儲存及／或交付前進一步組裝。

本集團認為，本集團擁有深厚的模具設計知識，令本集團可生產可持續生產100%空化的模具，意味著就每次注塑流程而言，模具內的所有空穴可根據客戶產品規格生產注塑零部件。

業 務

本集團認為，本集團已就生產機器實施有效的維護系統。由於客戶依賴本集團按照特定指引及要求製造產品，客戶不準許分包注模流程。有關本集團系統質量控制的詳情，請參閱本文件「業務－質量保證及控制」一節。於往績記錄期間，本集團並無面臨因生產設施有關的問題而嚴重干擾生產。

產能及使用率

由於客戶屬於醫療器械行業，且有嚴格的生產及規格要求以及嚴格的產品質量控制，本集團認為，對產品質量及持續生產優質產品的能力持續控制未必表示本集團機器的高使用率，因此，本集團認為產能（就產量而言）未必意味著營運或代表營運。注塑機器的使用一般將取決於所需壓力，從而取決於模具的大小。

下表載列所示期間本集團注塑生產線按注塑壓力強度及可用營運時間劃分的設計產能、實際產量及使用時間情況：

新加坡

機器噸位	機器數量	最大產能	二零一五年		二零一六年		按年增加	二零一七年 一月至六月		機器數量	使用率
			實際使用	使用率	實際使用	使用率		最大產能	實際使用		
		(小時)	(小時)	(小時)	(概約)	(概約)		(小時)	(小時)		(概約)
60T/65T/75T.....	5	32,600	6,722	12,051	21%	37%	79.3%	16,300	8,383	5	51%
100T/130T.....	11	71,720	26,846	35,630	37%	50%	32.7%	35,860	12,593	11	35%
170T/180T.....	5	32,600	11,470	13,570	35%	42%	18.3%	16,300	7,866	5	48%
220T/230T.....	7	45,640	16,949	32,450	37%	(附註3) 71%	91.5%	22,820	17,528	7	77%
合計.....	28									28	

巴淡島

機器噸位	機器數量	最大產能	二零一五年		二零一六年		按年增加	二零一七年 一月至六月		機器數量	使用率
			實際使用	使用率	實際使用	使用率		最大產能	實際使用		
		(小時)	(小時)	(小時)	(概約)	(概約)		(小時)	(小時)		(概約)
80T.....	3	19,560	1,474	2,021	8%	10%	37.1%	9,780	1,357	3	14%
110T/150T.....	4	26,080	14,132	14,812	54%	57%	4.8%	13,040	8,746	4	67%
合計.....	7									7	

附註：

1. 年設計產能乃按每個工作日24小時及每年276日以及每星期約兩小時維修時間計算。半年設計產能乃按年設計產能除以2計算。
2. 使用率乃根據使用的實際小時數除以最大使用小時數乘以100%計算。
3. 利用率的提高主要是由於客戶A訂單的增加。
4. 於新加坡及巴淡島的注塑成型機分別生產不同的產品零部件。除血袋產品及給藥產品的若干組件僅能於巴淡島製造外，醫療器械的所有組件及子組件部件乃於新加坡製造。

業 務

生產計劃

本集團生產醫療器械的注塑零部件一般根據自客戶收取的訂單及滾動銷售預測開始啟動。

質量保證及控制

確保產品質量及維持本集團的聲譽對本集團的成功而言至關重要，因此，本集團已於整個營運過程建立有效的質量管理系統。本集團已達到國際認可的醫療器械生產標準，並恪守相關標準，且於獲委聘為客戶核准／合資格供應商前通過彼等的嚴格資質審查過程。於往績記錄期間的五大客戶中，大部分已要求本集團持保留意見，且於最後實際可行日期本集團並無未滿足任何現有或過往客戶的任何規格。

於最後實際可行日期，本集團的質量保證部門由20名員工支援。本集團質量保證團隊主要負責根據已採納的規定及標準制定及執行本集團質量管理系統下的程序，確保本集團產品供應鏈及生產流程符合規定標準及程序。彼等須在執行相關質量保證任務前接受培訓。質量控制團隊主要負責(i)檢查進廠原材料、半成品及成品；(ii)審核及檢查質量保證系統；及(iii)工藝驗證。

質量控制及保證部門已就下段載列的各個生產及經營流程制定將予遵守的程序，並監察此等程序的實施及遵守情況。

質量控制系統的實施取決於本集團的生產及經營員工，就此而言，本集團定期向僱員開展培訓，以加強彼等了解適用於本集團的生產及經營的質量控制規定。

於往績記錄期間，本集團並未面臨任何重大安全問題或產品召回，且本集團並無遭客戶或相關政府機構重大投訴，或因產品質量問題成為任何重大產品責任或法律索償的主體。

業 務

質量保證標準

本集團已實施滿足醫療器械國際及行業標準的質量控制及保證系統。本集團於二零二零年獲頒發ISO9001認證及ISO13485認證。

下表概述本集團目前持有的證書。

標準	規定	發證機構	有效期
ISO9001	規定質量管理系統的要求，當中要求企業須展示其可始終提供滿足客戶及適用監管規定產品的能力，並旨在通過有效應用該系統提高客戶滿意度，包括持續改進系統的流程及保證符合客戶要求及適用監管規定。	SGS United Kingdom Ltd	二零一七年 十月二十二日至 二零二零年 十月三十一日
ISO13485	規定質量管理系統的要求，當中要求企業須展示其可提供始終滿足客戶及適用監管規定醫療器械及相關服務的能力。該等企業可涉及一個或多個階段生產週期，包括設計及開發、生產、儲存及分銷、安裝或送達醫療器械以及設計及開發或提供相關業務（如技術支持）。	SGS United Kingdom Ltd	二零一七年 十月二十二日至 二零一九年 三月三十一日

質量管理系統

本集團的成功及發展受本集團致力於滿足客戶要求所推動。本集團已採用按ISO9001及ISO13485制定的質量管理系統，整合所有部門、實現所有文件標準化以及確保本集團所有運營妥為記錄。為此，本集團已於整個營運過程中實施全面的質量控制措施，包括但不限於(i)設計及製造模具；(ii)採購原材料；(iii)注塑及組裝過程；及(iv)文件控制。該等措施每年進行檢查。本集團認為，這些措施可推動部門之間在政策、流程及程序進行順暢溝通，幫助提高本公司的質量意識及本集團滿足客戶要求的能力。

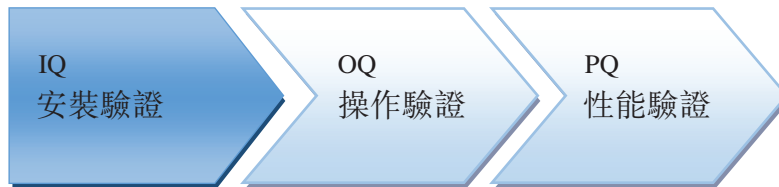
於每項生產流程中，本集團將委派質量保證部門的員工根據預定的標準與檢查條件檢查每項流程並記錄檢查結果。

業 務

模具生產過程

作為模具生產流程的一部分及為確保模具可用於生產符合客戶規格的醫療零部件及組件，模具使用採用精確測量的測量機精確測量。

本集團採用流程驗證對來自所有生產流程的數據進行系統收集及評估，以釐定其持續交付優質產品的能力。流程驗證分為三個不同的規程：



- IQ – 需要驗證機器安裝符合標準。
- OQ – 需要進行驗收成型機床操作規定的驗證。
- PQ – 需要核證和驗證產品要求和驗收標準，以評估模具性能。

本集團嚴格遵守該三個規程，且其允許對生產流程進行詳細評估。未能滿足該等協議所設要求的產品或其生產將無法獲得必要的資格。生產會被重新評估、糾正並再次進行流程驗證。惟悉數滿足所有三個規程所設要求的產品及其生產方獲批准並交付予客戶。僅於生產流程順利通過驗證後，本集團才會開始大量生產。

原材料質量控制

本集團僅向客戶認可或指定的供應商採購原材料。就客戶指定的供應商供應的原材料而言，本集團將進行有限的質量控制。待於本集團的設施內收到原材料後，本集團的質量保證團隊將隨機打開一袋樹脂並採集樣品，樣品將存放於密封袋內以避免污染。倘須對樹脂進行測試，樹脂樣品將送往獨立第三方實驗室測試。原材料符合本集團的所有規格及規定後，方獲接納，並按先入先出基準用於生產。有缺陷的原材料可退給供應商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團尚未遇到向供應商退還原材料的任何情況。

在製品及成品質量控制

本集團已設立程序，生產及質量保證團隊成員監管及隨機檢查本集團醫療器械產品。就各批次產品而言，本集團將保留詳細生產記錄，並要求成員遵守本集團標準操作程序。本集團根據其質量控制程序或產品規格抽樣檢查及測試一次性醫療產品。本集團進行

業 務

尺寸測量、滲漏測試、表面光潔度、高壓滅菌器、推力或拉力測試及爆破力測試等多種測試。本集團向客戶交付成品前，質量保證團隊成員將審核產品質量控制文件，包括其批次記錄、生產流程記錄及可能影響產品質量的其他資料。

客戶要求的資質審查過程

本集團的部分客戶為擁有嚴格的內部控制流程的跨國企業，跨國企業要求潛在供應商（如本集團）在成為該等客戶的獲批准供應商前須經歷資質審查過程。視乎項目要求及規模，客戶要求的資質審查過程可能歷時約一個月，包括對本集團的生產設施、供應商及供應商質量保證人員的流程及能力進行實地考察、審核及檢查，該等措施用於證明本集團是否遵守及可符合質量及安全規定，對本集團的執照及證書進行最終核查及批准。

於順利完成資質審查過程後，客戶將委聘本集團為其獲批准供應商，並訂立製造及供應協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未出現未能滿足客戶任何資格要求的情況。

研發

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未產生任何研發開支（會對業務、財務狀況或經營業務造成重大影響）。醫療器械的所有研發由客戶進行，本集團主要透過員工發展及升級其製造技術發展其製造能力。

合作

與SIMTech合作

本集團於二零一四年與SIMTech及ETPL建立關係，當時ETPL及SIMTech正在物色大規模合作夥伴生產微流控，以發展新加坡供應鏈。ETPL將本集團介紹予擁有現成的微流控技術的SIMTech。ETPL及SIMTech完成對本集團營運的評估後，並考慮到本集團擁有ISO13485認證，能夠生產優質模具，因此ETPL及SIMTech聘請本集團為生產微流控的技術合作夥伴。微流控是設計、生產及調試在納升及皮升訂單中處理流體的設備及流程的科學。令實驗室小型化的微流控設備具有多元化的廣泛潛在送藥、床旁診斷及質量控制應用程式。

於二零一四年六月及二零一七年十月，本集團與ETPL分別訂立兩份許可協議，ETPL據此授予本集團許可使用以下技術：

- (1) 微流控芯生產流程相關技術訣竅，及相關微流控設備庫；及
- (2) 透過激光傳輸塑鐸的技術訣竅。

業 務

上述許可協議的主要條款如下：

協議日期	二零一四年六月	二零一七年十月
期限	十年	永久的（可透過通知終止）
使用範圍	生物科技、醫藥科技、保健、化妝品、環保及食品飼料相關行業	生產保健及醫療業設備
技術	微流控芯生產流程的相關技術訣竅，及相關微流控設備庫	透過激光傳輸塑鐸的技術訣竅
許可技術	微流控芯及系統	激光傳輸聚合物鐸接
地區	全球	新加坡
費用	按總收入比例的一次性費用、最低特許使用費及年度特許使用費	一次性費用
	僅支付二零一六年六月一日至許可期結束的特許使用費	
信貸期	30日	30日
付款方式	支票	支票
終止	<p>上述協議可由本集團透過向ETPL發出不少於30日的通知終止。ETPL將有權透過向Inzign發出書面通知終止協議，倘：</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Inzign違反該協議且未能於載有違反詳情的通知後30日內糾正該違反；或 (2) 產權負擔取得或破產管理人獲任命接管Inzign的任何財產或資產；或 (3) Inzign與其債權人作出任何自願安排；或 (4) Inzign清盤（惟合併或重組（Inzign仍受該協議約束或承擔協議項下的責任）除外）；或 (5) Inzign終止或威脅終止開展業務。 	

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，向ETPL支付的費用及特許使用費總計分別約為37,450新加坡元、零及315新加坡元。

本集團將盡可能繼續與SIMTech合作，因為本集團相信，其支持將向本集團提供額外機會。除與SIMTech合作外，本集團亦將考慮其他潛在機會（本集團於此可參與潛在客戶的早期產品設計階段）。DFM產能將令本集團參與產品設計階段，且本集團相信這將令本集團獲得與客戶的未來生產合約。

本集團與美國公司合作

本集團與美國一名獨立第三方訂立一份為期兩年的非獨家協議，該獨立第三方提供醫藥行業技術創新及產品開發的諮詢服務（自二零一六年五月一日起生效）。根據該協議條款，該獨立第三方須協助向其美國客戶推廣本集團服務，而本集團將根據該等客戶產生的收入向其支付5%佣金（不包括並非本集團製造的工具及設備）。佣金自首份訂單起計支付五年，惟訂單或合約於五年內終止者除外。應付獨立第三方的佣金將於本集團收到客戶款項後30日內支付。協議任意一方均可於發出90個曆日預先書面通知後，隨時終止協議。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，該獨立第三方並無向本集團介紹任何客戶，因此該合作並無產生任何收入，本集團亦無招致任何佣金開支。

供應商

製造產品所用的主要原材料為樹脂、塑膠及金屬部件及包裝材料。本集團向名列本集團認可供應商名單的供應商及透過客戶指定的供應商採購原材料。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團分別向16、16及17家供應商採購原材料。其中三家供應商為本集團客戶。本集團認為，客戶亦可能指定供應商採購，此乃屬行業慣例，因為本集團客戶亦將在其他國家委聘亦需要同樣原材料的其他合約製造商。因此，對於透過大量購買而取得有競爭力的定價的客戶而言，彼等將向單一供應商（可向不同地區供應原材料）採購原材料。就非客戶指定的供應商而言，本集團根據其滿足本集團要求的能力、業務聲譽及生產規模選擇供應商。本集團根據其產品質量、價格及交付時間每年進行評估。

根據與客戶A、客戶B及JMS的銷售安排，本集團於往績記錄期間分別向客戶A、客戶B及JMS採購樹脂。本集團採購的原材料並無任何最低採購量，且會參考本集團收到的客戶採購訂單的數額。

由於本集團大多數供應商由客戶指定，而本集團認為此乃行業慣例，本集團認為，依賴本集團採購原材料存在最低風險。由於客戶需大量原材料滿足其全球生產需求，客戶處於按有競爭力的價格購買原材料的有利地位。

業 務

除與亦為本集團供應商的客戶訂立的銷售協議外，本集團並無與供應商訂立長期供應協議以根據生產進度訂購原材料。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未遭遇任何供應短缺，且本集團於往績記錄期間並未遭供應商大幅漲價。本集團預期，採購生產所需的原材料概無任何困難。此外，本集團認為，若價格上漲，本集團有能力透過提高本集團產品的價格而應對部分價格上漲。倘原材料成本上漲，本集團簽署的部分製造及供應協議已列明本集團可提高價格。儘管部分供應商亦為本集團的客戶，但本集團的所有供應商均為獨立第三方。

有關原材料成本變動的敏感度分析載於本文件「財務資料－經營業績概要－敏感度分析」一節。

五大供應商

截至二零一五年及二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團向五大供應商作出的採購分別約佔各期間總採購的64.5%、65.8%及56.7%，而向單一最大供應商作出的採購分別約佔各期間總採購的25.5%、28.4%及20.5%。

據董事所深知，於往績記錄期間，本集團的五大供應商均為獨立第三方。據董事所深知，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有本公司或其任何附屬公司5%以上已發行股本的任何人士在本集團於往績記錄期間的任何五大供應商中擁有任何權益。

下表載列於所示期間本集團五大供應商的資料：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

供應商	背景及業務性質	所供應 主要項目	概約 關係年期	信貸條款及 支付方式	交易金額 <i>千新加坡元</i>	佔採購總額 百分比 <i>%</i>
供應商A.....	化工原料供應商	樹脂	13	30天，銀行轉賬或支票	2,137	25.5
供應商B.....	醫療產品及服務的提供商	樹脂	23	60天，銀行轉賬或支票	1,934	23.1
IMS.....	醫療一次性用品的製造商 及供應商	樹脂	17	30天，銀行轉賬或支票	514	6.1
供應商C.....	精密注塑模具設計及製造、 精密注塑成型及增值 服務提供商	塑膠部件	2	60天，銀行轉賬或支票	418	5.0
供應商D.....	生產及銷售彈簧	彈簧	1	60天，銀行轉賬或支票	403	4.8
				合計	<u>5,406</u>	<u>64.5</u>

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

供應商	背景及業務性質	所供應 主要項目	概約 關係年期	信貸條款及 支付方式	交易金額 <i>(千新加坡元)</i>	佔採購總額 百分比 <i>(%)</i>
供應商A.....	化工原料供應商	樹脂	14	30天，銀行轉賬或支票	2,679	28.4
供應商B.....	醫療產品及服務的提供商	樹脂	24	60天，銀行轉賬或支票	1,691	18.0
供應商C.....	精密注塑模具設計及製造、 精密注塑成型及增值 服務提供商	塑膠部件	3	60天，銀行轉賬或支票	1,017	10.8
供應商E.....	工程塑膠、專業化合物、 塑膠商品及橡膠產品 的分銷商	樹脂	2	30天，銀行轉賬或支票	411	4.4
供應商D.....	生產及銷售彈簧	彈簧	2	60天，銀行轉賬或支票	400	4.2
				合計	6,198	65.8

截至二零一七年六月三十日止六個月

供應商	背景及業務性質	所供應 主要項目	概約 關係年期	信貸條款及 支付方式	交易金額 <i>(千新加坡元)</i>	佔採購總額 百分比 <i>(%)</i>
供應商C.....	精密注塑模具設計及製造、 精密注塑成型及增值 服務提供商	樹脂	4	60天，銀行轉賬或支票	1,188	20.5
供應商A.....	化工原料供應商	樹脂	15	30天，銀行轉賬或支票	1,089	18.8
供應商B.....	醫療產品及服務的提供商	樹脂	25	60天，銀行轉賬	525	9.1
供應商D.....	生產及銷售彈簧	彈簧	3	60天，銀行轉賬或支票	279	4.8
供應商F.....	醫療產品及服務的提供商	樹脂	15	60天，銀行轉賬	203	3.5
				合計	3,284	56.7

附註：

1. 供應商A為於新加坡註冊成立的公司，為化工原料；醫療產品的樹脂、管件及膠片；藥用中間體；高分子材料產品及污染控制系統的增值供應商。
2. 於往績記錄期間，供應商B亦為本集團的客戶。請參閱本節上文有關客戶A的資料。
3. 於往績記錄期間，JMS亦為本集團的客戶。請參閱本節上文有關JMS的資料。

業 務

4. 供應商C為精密注塑模具設計及製造、精密注塑成型及增值服務提供商。根據公開資料，供應商C在向全球消費電子品、電腦外圍設備、汽車及家用電器行業的客戶提供一站式服務的過程中設計、製造及銷售精密注塑模具、精密注塑成型服務以及其他精密注塑成型相關增值服務。
5. 供應商D為一間在新加坡註冊成立的公司，從事彈簧製造及銷售。
6. 供應商E為總部位於新加坡的公司，分銷品牌工程塑膠、專業化合物、塑膠商品及橡膠產品。根據公開資料，供應商E的主要市場為汽車及電氣工程，且其與大多數石化生產商合作向其客戶提供一站式解決方案。
7. 供應商F亦為本集團於往績記錄期間的客戶。請參閱本節上文有關客戶B的資料。

既是客戶亦是供應商的實體

於往績記錄期間，本集團的三名客戶（客戶A、客戶B及JMS）亦為本集團供應商。於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團向該三名客戶的銷售額分別約佔總收益的91.1%、92.7%及87.6%。

同一時期，本集團從該三名客戶及／或其關聯公司的採購額分別約佔本集團原材料總採購額的31.3%、23.0%及15.1%。於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月，向該三名客戶銷售注塑零部件的毛利分別約為3.0百萬新加坡元、3.3百萬新加坡元及1.4百萬新加坡元。於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月，與本集團的整體毛利率相比，客戶A、客戶B及JMS的毛利率如下：

客戶	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	
	組件	子組件 部件	組件	子組件 部件	組件	子組件 部件
	毛利率	毛利率	毛利率	毛利率	毛利率	毛利率
	(概約)	(概約)	(概約)	(概約)	(概約)	(概約)
客戶A	5%	3%	6%	7%	4%	3%
客戶B	-	41%	61%	42%	62%	35%
JMS	15%	-	21%	-	17%	-
本集團一般客戶	13%	-	18%	-	14%	-

來自客戶A的毛利率低於本集團其他客戶，原因是向客戶A提供的定價更好（經計及更高的銷量及與客戶A的長期關係）。

來自客戶B的毛利率於往績記錄期間高於客戶A，原因是裝配過程更為複雜。除為客戶A及客戶B外，本集團並無為任何其他客戶提供生產子裝配的服務。

本集團認為，向JMS提供的條款及定價與市場一致並與和本集團一般客戶進行的該等交易類似。

根據其歷史記錄及信用情況，本集團最長向該三名客戶授出60日的信貸期，這與本集團於往績記錄期間向其他客戶授出的信貸期保持一致。

業 務

就董事所知所信，該等實體及其最終實益擁有人為獨立第三方。該三名客戶與其關聯集團公司主要參與銷售醫療器械，且其各自的母公司於NYSE、TASE或TSE公開上市交易。根據有關客戶A、客戶B及JMS母公司的公開資訊，該等公司為跨國公司，其業務遍佈世界各地。本集團客戶的詳情載於本文件「業務－本集團的客戶」一節。

董事認為，基於以下原因，該三名客戶亦為本集團原材料供應商的情況並不少見：

- (1) 某些原材料根據客戶擁有的專利技術生產；
- (2) 該等客戶在全球生產及銷售，因此擁有相同原材料的單一供應商將有助於客戶透過批量折扣降低原材料成本並方便物流安排；及
- (3) 醫療器械行業的客戶會遵守其自身的風險管理協議，嚴格控制所用原材料的規格。

本集團主要採購樹脂用於組件生產，並主要向該三名客戶銷售已製成的組件或子組件部件供其進一步裝配或向終端用戶銷售。

董事確認，於往績記錄期間，本集團從該三名客戶及／或其關聯公司採購的原材料並未轉售予該三名客戶。本集團認為，向該三家實體採購原材料的上述交易，其條款符合市場慣例。

分包商

於往績記錄期間，由於本集團不具備必要機械，本集團無法生產製作模具所用的某些零部件。因此，本集團將該等零部件分包給獨立第三方。於往績記錄期間聘請的該分包商乃基於本集團與其成熟關係、其定價及按照本集團要求生產零部件的能力選擇。本集團與該分包商已建立約一年的關係。本集團並未與該分包商簽訂任何長期合約，服務均不時按需提供。需完成工作的每張發票將列明（其中包括）產品說明、數量、單價、成本及所需完成的工作。應付該分包商的費用根據所需完成的工作計算。於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團產生總分包費用（構成本集團銷售成本的一部分）分別約為零、零及103,900新加坡元，合共分別佔本集團於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月銷售成本的零、零及1.2%。

業 務

存貨

本集團的存貨包括原材料（主要包括樹脂、塑膠部件、金屬部件以及包裝材料）、在製品及成品。本集團已設立存貨管理系統，可監控入庫流程各個階段。

樹脂原材料的等級一般取決於手頭、預測、安全存貨及交付期的採購訂單。於考慮（其中包括）原材料採購的備運期以及主要產品的交付及生產週期後，本集團一般將維持足夠水平的原材料存貨以滿足手頭採購訂單及直至三個月的滾動訂單。

原材料按先入先出基準使用及本集團所製造的產品亦按先入先出基準出售。為盡量減小庫存增加的風險，本集團實施存貨管理政策，據此，本集團透過資訊技術系統及透過開展實物盤點及內部庫存檢查來定期檢審存貨水平。

於二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日及二零一七年六月三十日，本集團的存貨金額分別約為1.3百萬新加坡元、1.1百萬新加坡元及1.4百萬新加坡元。於往績記錄期間，並無陳舊存貨撥備。

監管合規

誠如本集團的新加坡法律顧問及印尼法律顧問所告知，並無本集團根據新加坡及印尼法律須遵守的有關本集團注塑業務的專項法規，且於往績記錄期間，本集團於所有重大方面一直嚴格遵守所有相關新加坡及印尼法律及法規。

政府補助

於往績記錄期間，本集團自新加坡國際企業發展局、新加坡標新局及其他政府機構獲授不同的政府補助。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團自政府補助獲得的報銷總額分別約為256,000新加坡元、162,000新加坡元及58,000新加坡元。政府補助批准的金額代表可以向政府機構報銷的最高金額，可能並不代表任何時間所報銷的實際金額。概不保證本集團合資格或可繼續取得現有政府補助。有關詳情，請參閱本文件「風險因素」章節所載的風險因素。

新加坡國際企業發展局補助

於二零一六年五月，本集團獲新加坡國際企業發展局Incentives Management Division 授予名為Global Company Partnership Grant（「GCP Grant」）的政府補助，金額為63,725新加坡元。新加坡國際企業發展局為新加坡政府貿易與工業部旗下推動新加坡公司的海外發展並促進新加坡公司國際貿易的法定機構。直至二零一八年三月三十一日，所有合資格人士均可獲得補助。為符合資格獲得補助，申請者需滿足以下條件：(i)總部位於新加坡；(ii)根據最近期經審核報告，年銷售額逾500,000新加坡元；及(iii)最低繳足股本50,000新加坡元。GCP Grant規定，補助款將用於在美國進行海外推廣。本集團的意圖旨在(i)從該等海

業 務

外推廣中獲得銷售；(ii)與參加貿易展覽相比，採用不同的市場推廣方式；及(iii)與最大的醫療診斷市場更為接近。因此，於二零一六年，本集團委任獨立第三方作為本集團的美國代表。於最後實際可行日期，美國銷售辦事處於新加坡國際企業發展局授出的基金獲悉數動用後變更至基於佣金的安排。由於委任美國代表並參加貿易展覽，本集團可產生兩名新客戶且向其提供開模服務。截至二零一六年十二月三十一日兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團產生的收益分別為零、35,000新加坡元及35,000新加坡元。於二零一七年十一月三十日，本集團向新加坡國際企業發展局報銷約63,000新加坡元。

本集團獲新加坡國際企業發展局連同新加坡精密工程科技協會（「SPETA」）授予市場准入自助計劃補助（「MRA補助」）。市場准入自助計劃補助旨在加速新加坡中小企業的國際擴張，並支持彼等海外組織、物色業務夥伴及海外市場推廣。根據市場准入自助計劃補助，新加坡國際企業發展局將就彼等特定市場推廣活動的合資格成本共同出資70%，上限為每個公司每財政年度20,000新加坡元。各公司僅准許每個財政年度最多提交兩份申請，自四月一日起至下一年三月三十一日止。市場准入自助計劃補助屬經常性質，除非以其他方式待政府酌情決定或屆滿或未能滿足要求。截至二零一六年十二月三十一日兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團自市場准入自助計劃補助獲得的報銷總額分別約為13,000新加坡元、5,000新加坡元及3,000新加坡元。

新加坡標新局

於截至二零一六年十二月三十一日兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團從新加坡標新局獲得兩項政府產能發展補助。產能發展補助旨在支持中小企業擴大業務產能及確保業務可持續性。為合資格獲得補助，申請者需滿足以下條件：(i)於新加坡註冊及營運；(ii)至少擁有30%地方股權；及(iii)集團年銷售額少於或等於100百萬新加坡元或集團僱用少於或等於200名僱員。新加坡標新局的資金可供使用，直至二零一八年三月三十一日。於二零一五年收到的政府補助總額約190,000新加坡元用於發展製模及連接能力，於二零一七年收到的政府補助總額約478,000新加坡元用於對本集團的液體硅膠生產、微流控生產過程技術及無菌包裝進行產品開發。於截至二零一六年十二月三十一日兩個年度以及截至二零一七年六月三十日止六個月，從新加坡標新局獲得的補償金總額分別約為103,000新加坡元、零及零。

其他補助

本集團於往績記錄期間獲得的其他補助均為政府相關激勵，旨在協助新加坡企業發展業務及／或促進及協助僱用新加坡公民。其他補助指(i)生產力及創新稅務優惠計劃；(ii)人力部（「人力部」）對哺乳期、臨時僱用及長者的補貼；(iii)加薪補貼計劃（「WC計劃」）；及(iv)新加坡勞動力發展局（「WDA」）授出的培訓補貼。截至二零一六年十二月三十一日兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，其他補助總額分別約為140,000新加坡元、157,000新加坡元及55,000新加坡元。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－主要收益表項目－其他收入」一節。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，本集團合共擁有133名僱員，其中114名駐於新加坡，19名駐於印尼巴淡島。於該等僱員中，其中60名為外籍工人（約佔本集團於最後實際可行日期新加坡僱員的52.6%，且滿足新加坡人力資源部於其網站顯示所准許的約75.9%（按Inzign逾三個月期間的公積金供款的平均值釐定）的限額（即79名外籍工人）。下表載列本集團於最後實際可行日期按職能劃分的僱員人數明細。

	僱員人數	
	巴淡島	新加坡
管理.....	–	11
財務.....	1	3
銷售及市場推廣.....	–	1
運營.....	13	49
質量保證.....	4	16
產品開發／工程.....	–	33
人力資源.....	1	1
合計.....	19	114

於往績記錄期間，僱員一直為本集團發展及成功的重要組成部分，且本集團認為，僱員將持續對本集團日後的成功至關重要。本集團主要於公開市場、政府、僱用代理招聘僱員，並利用報紙及互聯網求職網站廣告刊登職位空缺廣告。於往績記錄期間，本集團並未向招聘代理支付任何介紹費。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團的僱員並無成立工會。本集團向所有加入本集團的員工提供僱員手冊，當中詳述本集團的就業政策、程序及福利。本集團亦採取平權行動政策，該政策指導本集團全體僱員於本集團生活及工作的所有領域竭盡全力，以為員工創造和睦的工作環境。所有加入本集團的新員工的試用期為三至六個月，此後員工的表現將由其主管審核以確定彼等是否將轉變為全職員工。所有新員工均須接受內部迎新培訓項目，該項目將概述（其中包括）本集團概況、彼等工作範圍、本集團預期及其文化及核心價值觀。新員工亦將在彼等相關部門主管的監督下接受培訓，培訓的主題包括醫療器械相關規例、生產安全知識以及質量控制相關程序及條款。本集團亦向本集團所僱用的員工提供在職培訓並向本集團僱用逾一年的全職員工提供財務支持以參加職業發展課程。本集團向員工提供薪酬（包括工資及其他福利）。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團的勞工開支分別約為4.4百萬新加坡元、4.6百萬新加坡元及2.4百萬新加坡元。

除全職員工外，本集團亦委聘獨立就業服務公司，該公司為安保及辦公室保潔人員提供人員配備服務。於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，向就業服務公司支付的金額約為29,100新加坡元、30,000新加坡元及18,000新加坡元。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無經歷任何與僱員的重大糾紛或因勞資糾紛而對本集團的營運造成任何干擾，且本集團並無在聘請及挽留具經驗員工或具技術人員方面遇上任何困難。

業 務

保險

於最後實際可行日期，本集團已購買涵蓋（其中包括）廠房及機械、間接損失、火災、盜竊及意外、公共責任險及要員保險的保險。董事認為，本集團的投保範圍就本集團的業務規模及類型而言屬常見，符合行業慣例。本集團(i)應客戶的要求，就產品購買產品責任險；及(ii)購買一般產品責任險。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團支付保險的開支總額分別為約116,000新加坡元、112,000新加坡元及58,000新加坡元。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未就產品責任險遭提出任何重大索償。

健康及安全生產

本集團於整個集團內部向員工強調生產安全並將於員工迎新節目上強調。本集團採取適當措施以確保向員工提供適當及充足的培訓，且只有通過必要培訓的員工方獲准操作及處理設備。本集團進一步採取措施，衡量日常運營的日常安全意識要求。意外發生時，本集團採取進一步落實措施幫助審核意外以降低再次發生的可能性。在事故預防理念的指導下及於整個運營過程中落實安全措施，本集團嘗試消除所有工作場所危害。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未因健康或安全生產而遭受任何重大索償或罰款，且概無僱員涉及任何導致傷亡的事故。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未遭遇任何涉及僱員的傷亡事故或任何嚴重損壞產品的事故。

董事認為，於往績記錄期間，遵守適用於本集團的健康及安全生產法律及法規的年度成本並不重大，且本集團預期此等合規成本日後亦不會重大。

環境事宜

本集團對環境事宜的政策為透過防止污染、減少自然資源消耗、排放、減少、再利用及回收利用廢料盡量減低對環境的影響。據董事所深知，本集團的注塑業務並無造成任何空氣、水或噪音污染。於注塑生產過程中產生的任何樹脂材料廢物將出售以回收利用。誠如新加坡法律顧問所告知，除本文件「業務－法律及合規事宜」一節所披露的許可證外，本集團於新加坡的注射成型業務運營於運營開始前無需環保法規的任何牌照。本集團的印尼法律顧問告知本集團，本集團於印尼的業務，需要本集團在開始營運前及營運過程中滿足環境許可要求。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團於印尼並未因與本集團有關的環境法而遭受任何索償或罰款。

業 務

董事認為，於往績記錄期間，遵守適用於本集團的適用環境及法規的年度成本並不重大，且本集團預期此等合規成本日後亦不會重大。

物業

於最後實際可行日期，本集團的全部場所乃就本集團業務營運而向獨立第三方租賃。本集團租賃合共八項物業，其中七項位於新加坡及一項位於印尼巴淡島。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，租金開支的金額分別約為1.2百萬新加坡元、1.3百萬新加坡元及0.7百萬新加坡元。下表載列本集團的租賃物業詳情。

新加坡

	地址	概約 建築面積 (平方米)	本集團 現時用途	租期
1.	16 Kallang Place #02-01 to #02-18 Singapore 339156	2,731	配有無塵室設施的 工廠／辦公室	二零一三年六月一日至 二零一八年五月三十一日
2.	26 Kallang Place #02-08 to #02-17 Singapore 339157	822	配有無塵室設施的 工廠	二零一四年四月十六日至 二零一九年四月十五日
3.	26 Kallang Place #03-06 to #03-07 Singapore 339157	182	配有無塵室設施的 工廠	二零一四年四月十六日至 二零一九年四月十五日
4.	16 Kallang Place #02-25 to #02-27 Singapore 339156	446	工廠	二零一四年六月十九日至 二零一九年六月十八日
5.	16 Kallang Place #02-19 to #02-24 Singapore 339156	904	工廠	二零一六年十月十五日至 二零二一年十月十四日
6.	26 Kallang Place #02-07 Singapore 339157	92	工廠	二零一七年六月二日至 二零二二年六月一日
7.	26 Kallang Place #01-08 to #01-11 Singapore 339157	366	配有無塵室設施的 工廠	二零一七年十二月一日至 二零二二年十一月三十日

業 務

印尼巴淡島

地址	概約 建築面積 (平方米)	本集團 現時用途	租期
1. Factory Building at Lot 03, Type B3 of Panbil Industrial Estate Muka Kuning, Batam Indonesia	2,342	配有無塵室 設施的工廠	二零一五年三月十 五日至二零一八 年三月十四日

於最後實際可行日期，本集團概無擁有任何房地產。本集團使用租賃物業用於創業板上市規則第8.01(2)條所界定的非物業活動。根據公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條（香港法例第32L章），該文件獲豁免遵守公司條例第342(1)(b)條有關公司條例附表三第34(2)段的規定，即規定須就本集團全部的土地或樓宇權益出具估值報告。

知識產權

截至最後實際可行日期，本集團已於新加坡註冊兩個商標，且一個商標申請仍在註冊中。有關本集團商標及其他知識產權的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－有關本集團業務的其他資料－8. 知識產權」一節。

為保護專利權，本集團已與高級管理層及可獲取本集團機密或保密資料的僱員訂立保密協議。由於本集團高級僱員及僱員對本集團的專業知識有豐富了解，本集團要求員工簽署協議，承認本集團擁有因受僱於本集團或彼等使用本集團的資源（屬於本集團的業務或物業）而產生的所有發明、技術知識及商業機密的權利。

據董事所知及所信，於往績記錄期間，本集團、客戶及其他第三方並未產生任何重大知識產權侵權或糾紛。

業 務

法律及合規事宜

誠如本集團的新加坡法律顧問及印尼法律顧問所告知，以下為對本集團營運屬重要的特別許可：

證書編號	國家	簽發機構	有效期
外國投資批准函編號 133/I/PMA/2003.....	印尼	印尼投資協調 委員會	二零零三年三月十日至 公司開展其業務活動
判令編號 11/IUT/PMA/IV/2004.....	印尼	印尼巴淡島自由區 管理局	二零零四年四月十九日至 二零三四年三月
投資延期批准編號 11/K1/II/PMA/2009.....	印尼	印尼巴淡島自由區 管理局	二零零九年六月十一日至 公司開展其業務活動
判令編號 67/INDUSTRI/PMA/VII/2009.....	印尼	印尼巴淡島自由區 管理局	二零零九年七月十六日至 公司開展其業務活動
判令編號65/UKLUPL/BAPEDAL/BTM/ X/2005.....	印尼	Environmental Impact Control Agency of Batam	二零零五年十月二十六日至 公司開展其業務活動
許可證編號 N2/05060/0002.....	新加坡	新加坡國家環境局	直至二零一九年十二月三十一日

更多詳情載於本文件「監管概覽」一節。

董事確認，於最後實際可行日期，據董事所知及所信，本集團已向有關政府機構取得就本集團的業務運營而言實屬重要的所有必要批准、許可、牌照及證書。本集團將於其屆滿前，申請重續上述許可證。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未涉及任何對本集團的業務運營、財務狀況或聲譽造成或可能造成重大影響的違規事項。

集團間交易

於往績記錄期間，本集團從事多項集團間交易，主要涉及Inzign與P.T. Inzign之間的交易。於往績記錄期間，由於Inzign及P.T. Inzign製造的組件性質不同且血袋產品的若干組件僅能於P.T. Inzign（具備所需資格）製造，Inzign向P.T. Inzign出售原材料前須進行質量檢查以確保彼等適合使用，以用於在印尼設施製造血袋產品的若干組件，血袋產品的成品組件其後出售予Inzign。於往績記錄期間，Inzign於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月向P.T. Inzign銷售的總額分別約為0.5百萬新加坡元、0.4百萬新加坡元及0.2百萬新加坡元，而截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一七年六月三十日止六個月，向P.T. Inzign採購的成品總額分別約為0.8百萬新加坡元、0.5百萬新加坡元及0.3百萬新加坡元。

業 務

概不保證該等交易將不會面臨進行有關交易所在若干司法權區的稅務機關可能質疑本集團的轉讓價格安排是否恰當的風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－與業務有關的風險－稅務機關可能質疑本集團應課稅收入的分配，此可能增加本集團的綜合稅項責任」。於往績記錄期間，本集團委任知名的國際公司（「轉讓定價顧問」）對Inzign及P.T. Inzign之間的本集團主要集團間交易進行獨立轉讓定價審核（「審核」），詳情如下：

- P.T. Inzign向Inzign購買原材料以製造及銷售P.T. Inzign售回予Inzign的成品（「交易1」）
- P.T. Inzign向Inzign購買原材料以製造及銷售P.T. Inzign售回予外部客戶的成品（「交易2」）（交易1及交易2統稱為「交易」）

審核乃根據經濟合作與發展組織（「經合組織」）頒佈的轉讓定價指引進行，且計及印尼及新加坡轉讓定價規定。根據對Inzign及P.T. Inzign進行的功能分析，向雙方作出賠償的最合適的轉讓定價方法已確定，其後，亞太地區的類似公司所獲得的普遍可觀察的利潤率／利潤（「指示性範圍」）用於測試上述已確定交易的純利。

根據審核，P.T. Inzign被視為交易1項下的合約製造商。合約製造商通常按照全部運營成本或淨成本加成（「淨成本加成」）的利潤率獲得報酬。彼等採用淨成本加成法測試P.T. Inzign的整體利潤率。根據合約製造業的指示性範圍，P.T. Inzign於截至二零一五年十二月三十一日止年度及截至二零一七年六月三十日止六個月所賺取的淨成本加成回報屬指示性範圍，而P.T. Inzign於截至二零一六年十二月三十一日止年度所賺取的淨成本加成回報低於指示性範圍。就此而言，倘作出調整，其將於即將來臨的報稅中將P.T. Inzign所賺取的運營利潤率提高約13,000新加坡元至20,500新加坡元以令P.T. Inzign所賺取的回報符合合約製造業的指示性範圍。該等調整對本集團的財務報表並不重大。

根據審核，Inzign被視為交易2項下的採購服務提供商。服務提供商通常按淨成本加成基礎獲得報酬。彼等採用淨成本加成法測試Inzign的整體利潤率。根據審核，截至二零一六年十二月三十一日止年度的利潤率屬已確定指示性範圍，而Inzign於截至二零一五年十二月三十一日止年度及截至二零一七年六月三十日止六個月所賺取的淨成本加成回報高於指示性範圍。就此而言，倘作出調整，其將於即將來臨的報稅中將Inzign所賺取的運營利潤率降低約9,500新加坡元至14,500新加坡元（截至二零一五年十二月三十一日止年度）以及2,800新加坡元至5,000新加坡元（截至二零一七年六月三十日止六個月）。該等調整對本集團的財務報表並不重大。

業 務

經計及有關P.T. Inzign及Inzign所賺取回報的交易的轉讓定價調整，彼等的回報均屬於指示性範圍。轉讓定價顧問告知本集團，主要的集團間交易可被視為按公平基準進行且於往績記錄期間均已遵守印尼及新加坡的轉讓定價規則及法規。就此而言，轉讓定價顧問認為，相關稅務機關於往績記錄期間對主要集團間交易作出進一步轉讓定價調整的可能性較低。

此外，自P.T. Inzign及Inzign註冊成立以來，本集團向印尼及新加坡稅務機關分別呈報的有關P.T. Inzign及Inzign集團間交易的轉讓定價安排於各自報稅及備案方面尚未被任何新加坡或印尼稅務機關質疑或調查。

基於上述者，董事認為，就本集團公司間交易安排而言，相關稅務機關於往績記錄期間對本集團轉讓定價安排進一步質疑的可能性較低。

獨家保薦人已審核轉讓定價顧問的意見，且已與董事及轉讓定價顧問討論轉讓定價事宜。根據所進行的程序及其發現，獨家保薦人認為，本集團已向具有良好信譽的公司尋求專家意見，並無理由質疑本集團所採納的轉讓定價措施的充足性及效率。董事將繼續監控本集團的轉讓定價安排，以確保符合公平原則。

於最後實際可行日期，董事並不獲悉新加坡或印尼任何稅務機關對本集團實行的轉讓定價安排進行任何質疑或調查。本集團並無遭催促向任何相關稅務機關證明本集團轉讓定價安排的合理性，乃由於本集團旗下實體概無被要求根據彼等營運所在相關司法權區的適用規則及法規如此行事。

為確保持續遵守適用的轉讓定價規例，本集團將應用及監督(i)交易轉讓定價安排，以確保遵守公平交易原則；(ii)不時並將於報告期調整公司間餘額及交易，以確保不存在任何重大差異；(iii)P.T. Inzign編製的納稅申報表將於提交至印尼稅務機關之前經由本集團的財務總監審查及對比，以識別任何差異，且所有的納稅申報表已妥為存檔並保存於P.T. Inzign以供查閱；(iv)本集團的財務總監將監控關聯方交易金額以確定是否需要向有關稅務機關呈報轉讓定價文件報告；及(v)本集團的財務總監將負責定期審查本集團對新加坡及印尼相關轉讓定價法律及法規的遵守情況，且如有需要，則應諮詢獨立稅務顧問。

業 務

訴訟

於二零一四年十一月，本集團的全資附屬公司Inzign對其一家供應商（「被告」）提起法律程序，該供應商向Inzign供應若干材料，其中特別包括壓縮彈簧及瓣閥彈簧。在向被告列出的規定中，本集團要求其供應的彈簧須在包裝前進行清洗。於二零零八年直至二零一二年十二月，當本集團根據既有質量控制程序進行質量控制核查時，並無發現被告供應的彈簧存在任何問題，且本集團並無收到客戶有關本集團向彼等供應產品的任何投訴。於二零一二年十二月，本集團的質量控制程序發現向本集團供應的若干批次彈簧的潛在問題。董事確認，其乃一次性事件，並不表示本集團的內部質量控制措施有任何缺陷。

於二零一三年七月，Inzign於對該批次瑕疵彈簧進一步調查後發現被告並未遵守於包裝前進行必要清洗的規定。在對被告進行申索中，本集團認為，由於在包裝過程前進行清洗已在合約中作出明文規定，並對產品的整個生產過程至關重要，倘未進行必要護理且達不到規格，被告的違約行為可能造成嚴重不利後果及損害性後果。鑒於被告未按照本集團的指示及合約進行清洗，本集團認為，本集團不應支付相應的清洗服務費。Inzign於二零零八年至二零一三年向被告支付的包裝前清洗服務費總額約為148,000新加坡元。基於以上原因，本集團自二零一四年三月起終止聘用被告及對被告提起上述訴訟程序，並就未妥善執行的清洗過程索償（其中包括）已支付予被告的約148,000新加坡元。

二零一五年一月，被告就（其中包括）支付依據Inzign於二零一三年八月至二零一三年九月所下訂單應付的未付款項約78,000新加坡元提起抗辯及反訴（「反訴」）。

上述法律程序的審訊已於二零一七年九月二十六日至二零一七年十月三日在新加坡法院接受聆訊，且審理法官送達其裁決的聆訊已延期至二零一八年三月十二日。投資者應知曉，此案能否勝訴並不確定，新加坡法院將決定判給哪些補償並以何種比例支付。Inzign指示於該等法律程序中行事的法律顧問Central Chambers告知，本集團有充分理由向被告索賠。倘新加坡法院在考慮此案的現有事實及證據後宣告對Inzign不利的判決，Inzign可能被判令向被告支付反訴及其法律費用。有關訴訟所涉及的風險，請參閱「風險因素」一節。據董事妥為估計，本集團因訴訟面臨的最大風險約為300,000新加坡元。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無尚未了結或威脅本集團或任何董事的重大訴訟或仲裁。

內部控制及風險管理

本集團已成立涵蓋企業管治、財務申報、收益、支出管理、人力資源、財政及一般電腦控制的內部控制系統。於二零一七年六月，本集團已詳細評估及檢討內部控制系統，

業 務

並已根據檢討結果改善內部控制系統。董事認為，現有內部控制系統適用於本集團業務經營。董事會將定期檢討內部系統的管理及完備性，並因應本集團的擴張發展及修改內部控制系統。

根據適用的法律及法規，本集團已制定發展及維護內部控制系統的程序。有關系統順應本集團的需求，涵蓋企業管治、經營、管理、法律事務、財務及審核。本集團認為，內部控制系統及當前程序已足夠全面、可切實執行及行之有效。

為控制及管理本集團的若干業務及財務風險，本集團已實施（其中包括）下列政策及措施：

- 為進一步協助董事會，本集團將成立三個委員會，即薪酬委員會、提名委員會及審核委員會。薪酬委員會就本集團董事及高級管理層的整體薪酬政策及架構以及為制定有關薪酬政策建立正式兼具高透明度之程序向董事提出建議。提名委員會將協助董事會就董事會替換提供建議。審核委員會將（其中包括）審閱內部控制系統及程序，以遵守適用法律、規則及法規的規定；
- 為對營運活動進行持續監管，本集團將委聘內部核數師進行年度內部審閱；
- 為預防、避免及識別本集團的任何欺詐行為，本集團已制定及實施（其中包括）反欺詐政策，該政策將評估及制定反欺詐流程並制定舉報者政策；
- 為防止腐敗及賄賂行為，作為本集團迎新活動的一部分，本集團提醒員工不要參與任何非法活動；
- 為確保遵守創業板上市規則，本集團已委任富強金融資本有限公司為本集團的合規顧問以向本集團提供意見，並安排有關香港法律的法律顧問於[編纂]後就董事的職責及義務向董事提供培訓；及
- 為防止及避免於[編纂]後洩漏任何股價敏感或內幕資料，本集團已制定正式通訊政策及框架，包括（其中包括）信息分類、信息披露渠道及信息的適當發佈。

董事確認，概無發生重大不遵從事宜。本集團認為，本集團的內部控制及風險管理系統於往績記錄期間屬充足及有效。

經考慮經上述改善內部控制措施後，董事及獨家保薦人認為，在此情況下，內部控制系統屬充分及充足。

業 務

風險管理

董事確認，本集團於正常營運過程中主要面臨(i)質量控制風險；(ii)與客戶有關的信貸風險；及(iii)營運風險。下文載列本集團業務的主要風險及減輕該等風險的內部控制程序：

質量控制風險管理

倘本集團的產品達不到客戶指定的規格，本集團會面臨質量風險，因此，本集團在整個生產過程中執行質量控制措施。請參閱本文件「業務－質量保證及控制」一節。

信貸風險管理

倘本集團的對手方未能履行義務，本集團可能面臨信貸風險，或會導致本集團遭受重大經濟損失。鑒於本集團於往績記錄期間的大部分收益來自五大客戶，這種情況在客戶未能按時向本集團付款時尤為明顯。本集團通常向客戶授出30至60日的信貸期，但對於與本集團建立長期關係的客戶，本集團可能授出45至60日的信貸期。本集團員工將定期審核未付款項的狀態，若拖欠款項達60日，將提交管理層進一步跟進。本集團員工還將就貿易應收款項每月為管理層生成一次賬齡報告，並告知其行動過程。於二零一七年六月三十日，逾期應收一名客戶款項為35,000新加坡元，其中，26,500新加坡元已於最後實際可行日期支付，本集團正跟進該客戶以讓彼支付餘下未償還結餘。

營運風險管理

本集團的執行董事及高級管理層主要負責維持營運及評估項目的營運風險。這包括執行本集團不時採取的內部控制政策及程序。相關員工或部門會在具體方面為執行董事及高級管理層提供協助。例如，本集團採取有關法律及合規的內部控制政策，涵蓋(其中包括)防止賄賂、本集團僱員利益衝突及本集團項目所聘用的非法勞工等領域。本集團亦採用舉報政策，原因是本公司鼓勵僱員及其他人就不良行為提出真誠質疑，並盡早以書面或其他形式向負責經理報告可疑情況，以促使本公司以道德方式採取合適措施。對於生產延誤風險，本集團已制定詳細的生產計劃且定期更新，及執行內部控制程序以每日跟進生產情況，且本集團召開例會討論任何實際或可能的延誤以及為補救該等延誤需採取的措施。