

## 業 務

### 概 覽

我們為新加坡領先的企業客戶衛生紙產品供應商。根據灼識報告，以二零一六年銷售收益計，我們為新加坡整體衛生紙產品市場上第五大供應商，市場份額約為6.8%，亦為企業客戶衛生紙產品市場上第二大衛生紙產品供應商，市場份額約為11.7%。我們為客戶提供全面服務，由就衛生紙產品種類及規格方面向客戶提供意見，以至採購合適產品、進行品質監控、利用我們的貨車隊向客戶付運及提供售後服務。我們亦就紙巾架及衛生相關產品等其他相關產品向客戶提供意見。

除自供應商採購產品外，我們於新加坡擁有自設轉換設施，將衛生紙捲軸轉換成大卷裝衛生紙。此舉讓我們較競爭對手擁有競爭優勢，實現我們提供可靠穩定的大卷裝衛生紙產品供應的承諾。於最後實際可行日期，我們有一條轉換線，包括衛生紙複捲機及切割機，以將衛生紙捲軸轉換成大卷裝衛生紙。於往績期，我們與最大供應商德保加結盟。詳情請參閱「— 供應商 — 我們與德保加的關係」一節。

我們於一九七七年在新加坡成立，於新加坡企業客戶衛生紙產品業經營超過40年。憑藉我們悠久的營運歷史及行業專業知識，我們的客戶遍及各行各業，包括但不限於設施管理及清潔、酒店及消閒以及飲食業。我們的主要客戶涵蓋上市公司附屬公司。該等客戶包括：(i) 客戶B，一家財富500強公司的附屬公司，該公司為領先環球綜合度假村發展商及賭場營運商；(ii) CBM Pte Ltd，City Developments Limited的附屬公司，該公司為業務遍佈全球的國際房地產營運公司，按市值計為新加坡最大的公司之一；及(iii) UEMS Solutions Pte Ltd，UEM Edgenta Berhad的附屬公司，該公司為全面資產解決方案的領先公司，包括就住宅物業、辦公室及道路等一系列資產及樓宇種類提供諮詢、採購以及建築規劃、運作及保養。有關詳情請參閱「— 客戶」。

### 競爭優勢

我們相信下列競爭優勢有助於我們成功並使我們從競爭對手中區分出來：

**我們為新加坡領先企業客戶衛生紙產品供應商，營運歷史悠久及具有品牌知名度**

我們為新加坡領先企業客戶衛生紙產品供應商。根據灼識報告，於二零一六年，以銷售收益計，我們為新加坡整體衛生紙市場上新加坡第五大衛生紙產品供應商，同時為新加坡企業客戶衛生紙產品市場的第二大衛生紙產品供應商，市場份額約為11.7%，並為新加坡首家及唯一一家大卷裝衛生紙轉換商。於二零一六年，按銷售收益計算，我們於新加坡整體衛生紙產品市場的市場份額約為6.8%。

## 業 務

我們為客戶提供全面服務，由就衛生紙產品種類及規格方面向客戶提供意見，以至採購合適產品、進行品質監控、利用我們的貨車隊向客戶付運及提供售後服務。我們亦就紙巾架及衛生相關產品等其他相關產品向客戶提供意見。我們相信提供該等增值服務有助與客戶建立穩健關係，並可確保我們所提供產品切合其需要，從而建立客戶支持及使我們與競爭對手區分。憑藉我們的悠久營運歷史及對行業的深入瞭解，我們認為已穩據新加坡企業客戶衛生紙產品業的先驅位置。

我們於一九七七年在新加坡成立，於新加坡企業客戶衛生紙產品業經營約40年。我們相信，我們悠久的營運歷史與市場地位及行業知識已為我們豎立口碑並提升客戶對我們產品的信心，使我們從市場同業中脫穎而出及有效競爭，鞏固我們的市場份額並吸納新客戶。

### 我們致力為客戶提供可靠穩定及品質一致的產品供應

我們相信，我們的成功建基於我們為客戶提供可靠穩定及品質一致的產品供應的能力。

為確保產品供應可靠穩定，我們已實施內部政策，以(i)保持倉庫產品足夠兩週供應；(ii)(a)由於聖誕及新年等節日期間預期需求將會增加，故維持高達四週產品供應；及(b)馬來西亞及中國的主要供應商於農曆新年及黃金週等長假期前，於倉庫維持高達四週產品及／或原材料供應。

此外，我們於新加坡設有轉換設施以生產大卷裝衛生紙。根據灼識報告，我們是新加坡首家及唯一一家大卷裝衛生紙轉換商。該等設施乃用作生產若干類型的大卷裝衛生紙，及應付客戶對大卷裝衛生紙訂單任何突如其來或無法預期的增加及／或緊急訂單時使用。擁有自設大卷裝衛生紙轉換設施亦讓我們補充大卷裝衛生紙存貨，毋須完全倚賴供應商。此舉讓我們較競爭對手擁有競爭優勢，實現我們向客戶供應可靠及穩定的大卷裝衛生紙產品的承諾。

此外，我們利用內部物流團隊向客戶付運產品，讓我們直接、準時將產品送達客戶及掌控付運過程。透過內部物流團隊，我們可應付客戶的緊急訂單。我們於若干情況下能夠即日運送產品。我們的內部物流團隊由物流主管Goh Kuang Song先生領導，彼加盟本公司超過20年。於最後實際可行日期，我們的物流團隊由15名員工及七輛貨車的車隊打造。

## 業 務

我們致力為客戶提供品質一致的產品。為確保產品質素，我們經常到訪主要供應商以檢查原材料(主要為衛生紙捲軸)及產品質素，確保已遵守所有安全及衛生標準，並檢查彼等的轉換設施。

除對產品進行品質控制外，我們亦致力確保生產產品所用原材料遵守我們所訂標準。我們經常到訪向我們主要供應商提供原材料的造紙廠，以視察其設施並確保生產產品所用衛生紙的品質。於轉換過程中，不同階段均會受到品質監控檢查，我們定期檢查產品，以確保品質一致及達到標準。我們亦對所購入產品及原材料進行品質監控檢查。詳情請參閱「一品質監控」一節。

我們能夠提供符合各個產品認證所界定標準的產品，如新加坡綠色標籤(Singapore Green Label)認證及「食品接觸安全(safe for food contact)」認證(如適用)。我們對品質保證的往績可從我們與主要客戶已建立的長期關係引證。詳情請參閱「一客戶」一節。

### 我們擁有多元化衛生紙產品及其他相關產品組合以應付客戶需要

我們提供範圍廣泛的衛生紙產品如廁紙、抹手紙、餐巾紙及面巾紙以及其他相關產品如衛生相關產品及紙巾架。於各類別產品當中，我們為客戶提供不同種類及組合，如不同種類的衛生紙、認證、顏色、長度、闊度、層數、壓花、打孔、加工及包裝。

我們認為提供形形色色及不同組合的產品為我們業務及成功關鍵，並為我們的增長帶來貢獻。就設施管理及清潔公司以及酒店及消閒公司等大客戶而言，彼等要求不同類別產品應付各種需要。例如，酒店及消閒公司一般附設不同飲食場所，需要印有不同場所標記的各類餐巾紙(如雞尾酒餐巾紙、午宴餐巾紙及晚宴餐巾紙)，彼等亦需要衛生紙產品及相關產品供客房、公共洗手間、廚房及其他設施使用。提供大量不同種類產品不僅讓客戶便於選用我們應付各種需求，亦可增加彼等對我們的支持及依賴。

我們相信，我們提供專門訂製及多元化產品的靈活彈性及能力讓我們處於有利位置以持續取得成功，乃由於此舉讓我們滿足客戶的不同需要及各行業客戶的多元要求。

## 業 務

### 我們與主要客戶已建立良好的長期關係及擁有龐大客戶群

我們已與主要客戶建立長期關係。於往績期，我們與五大客戶已建立兩年至超過二十年關係。於往績期我們的主要客戶包括上市公司的附屬公司。特別是，我們與(i) City Developments Limited (為業務遍佈全球的國際房地產營運公司，按市值計為新加坡最大公司之一，其股份於新加坡證券交易所上市)的附屬公司建立超過20年關係；及(ii) 一家財富500強公司(為領先環球綜合度假村發展商及賭場營運商，其股份於紐約證券交易所上市)的附屬公司建立約七年關係。

我們與客戶建立鞏固穩定的長期業務關係為我們提供穩定客戶群及收益來源。於往績期內，我們為各行各業的客戶提供服務，主要包括設施管理及清潔、酒店及消閒、醫院及保健、學校及教育、採購及飲食業。廣大及多元化客戶群讓我們把握不同行業的增長，避免過份倚賴特定行業及客戶的風險。

### 我們擁有資深及努力不懈的管理團隊

我們的管理團隊由一群於企業客戶衛生紙產品業具備豐富經驗的專業人士組成。執行董事蔡良聲先生、蔡女士及蔡良书先生各自於企業客戶衛生紙產品業積逾30年經驗，並參與我們的業務營運。本集團執行董事、主席兼行政總裁蔡良聲先生主要負責制訂本集團整體策略及規劃。執行董事及營運總監蔡女士負責整體營運。執行董事兼銷售總監蔡良书先生主要負責本集團銷售及市場推廣活動。詳情請參閱「董事及高級管理層」。我們的執行董事及高級管理層團隊帶領本集團並將本集團轉變為新加坡領先企業客戶衛生紙產品供應商。我們相信，我們的管理團隊具備於企業客戶衛生紙產品業成功至關重要的深厚知識及經驗，有能力抓緊市場機遇、制訂穩健業務策略、評估及管理風險以及實施管理計劃以創造最大的股東價值。

## 業 務

### 業務策略

為進一步增長業務及提升於東盟國家中企業客戶衛生紙產品業的地位，我們計劃採取下列業務策略：

#### 升級生產大卷裝衛生紙的轉換線

於最後實際可行日期，我們擁有一條轉換線，包括一台衛生紙複捲機及一台切割機，以將衛生紙捲軸轉換成若干類型大卷裝衛生紙。根據灼識報告，我們為新加坡首家及唯一一家大卷裝衛生紙轉換商。我們相信，此能力讓我們較競爭對手擁有競爭優勢，實現我們向客戶可靠穩定地供應大卷裝衛生紙產品的承諾。

我們計劃透過使用歐洲更先進的衛生紙複捲機取代現有的衛生紙複捲機(為轉換線主要機器之一)，以升級於新加坡生產大卷裝衛生紙的轉換線。升級轉換線的資本開支估計為[編纂]坡元(相當於約[編纂]港元)，將以[編纂][編纂]撥付。透過升級轉換線，我們可增加大卷裝衛生紙的產能並提升補充大卷裝衛生紙存貨的能力，毋須倚賴供應商，同時可最大程度控制產品質素，實現提供可靠穩定及品質一致的大卷裝衛生紙供應的承諾。董事認為，升級轉換線使我們可提升轉換過程中的生產效率及穩定性，最終通過實現規模及經濟效應及減低生產成本，原因為(其中包括)消除了供應商所得利潤及減少供應商所產生的運輸成本。我們相信，我們的生產成本最終將低於向供應商採購相同產品的採購成本，原因為升級轉換線將達至最理想生產水平及規模經濟。

#### 收購一條新轉換線生產抹手紙

我們目前向供應商採購抹手紙。為加強我們對產品質素的控制、自行補充抹手紙存貨及避免完全倚賴供應商，我們擬收購一條轉換線以在新加坡生產抹手紙。收購轉換線的資本開支估計為[編纂]坡元(相當於約[編纂]港元)，將以[編纂][編纂]撥付。抹手紙為我們主要產品之一，分別佔截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度收益34.5%及32.0%。抹手紙的毛利率亦為相應期間所有衛生紙產品當中最高，分別為32.6%及37.2%。我們深信，收購轉換線以生產抹手紙將增加我們的競爭力，並進一步鞏固提供可靠穩定抹手紙的能力。

## 業 務

### 投資於新加坡另一幢工廠大廈作倉庫之用

鑑於預計大卷裝衛生紙及抹手紙產量增長、產品需求上升及擴大產品組合，我們預期存貨水平將有所增加。我們計劃投資於新加坡另一幢工廠大廈作倉庫之用，以增加整體空間應付生產規模增長，並改善物流及運輸效率。再收購工廠大廈的資本開支估計約為6.5百萬坡元(相當於約38.7百萬港元)，其中約[編纂]坡元(相當於[編纂]港元)將以[編纂][編纂]撥付，餘額將透過銀行貸款及／或內部資源撥付。收購貨車及起重設備的資本開支估計約為[編纂]坡元(相當於約[編纂]港元)將全數以[編纂][編纂]撥付。

我們目前正審視新加坡裕廊多個具潛力位置，新加坡裕廊與我們現有轉換設施所在位置相近。於最後實際可行日期，我們尚未物色任何特定位置，且概無就計劃投資另一幢工廠大廈而訂立任何協議。有關(i)升級生產大卷裝衛生紙的轉換線；(ii)收購生產抹手紙的新轉換線；及(iii)投資另一幢工廠大廈以及收購貨車及起重設備的資本開支總額估計約為8.1百萬坡元(相當於約48.5百萬港元)。

董事相信，為擴大我們的市場份額，增加產量以提升競爭力及削減採購成本對我們而言至關重要。我們注意到過去數年衛生紙產品的採購成本持續上升，並預期有關採購成本將持續上升，原因為(其中包括)我們主要供應商的所在地中國勞工成本整體上升。於往績期，考慮到向供應商採購的成本低於利用現有陳舊轉換線的生產成本，故我們向供應商採購大部分產品。

於實行我們的策略後，我們預期新機器之效率將有所提升，讓我們可以通過規模經濟提升產量。我們預期生產成本將得以減至低於自供應商的採購成本，從而提高毛利率及盈利水平。於往績期內，我們的產品約5.0%為透過我們的轉換設施進行生產，而我們預期，有關比例將於我們的新升級轉換設施開始商業生產後超逾70.0%。我們將可減少向供應商採購。

此外，根據灼識報告，雖然於二零一六年，以銷售收益計，我們為新加坡企業客戶衛生紙產品市場上第二大國內衛生紙產品供應商，但我們的市場份額僅約為11.7%，憑藉我們信譽良好的品牌及悠久歷史，我們相信我們的市場份額仍有上升空間。我們相信，新加坡作為東盟的地區樞紐，我們於新加坡的地位提升有助我們把握區內增長。根據灼識報告，東盟企業客戶衛生紙產品消費價值由二零一一年344.4百萬美元升至二零一六年399.0百萬美元，複合年增長率為3.0%，預期將持續增長，於二零二一年達至515.3百萬美元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為5.3%。由於市場前景理想，

## 業 務

我們相信可憑藉領先市場地位增加我們的銷量及收益。因此，我們需要再收購工廠大廈以擴充整體空間，從而讓我們提高產量及為股東帶來最大回報。

於往績期，我們現有廠房已用作辦公室、倉庫以及放置轉換設施。我們預期，隨著生產規模擴大，原材料及製成品的儲存需求將上升，原因為(i)我們主要原材料之一為衛生紙捲軸，衛生紙捲軸體積龐大，需要大量空間儲存；(ii)新升級的換線的產能獲全面動用時，預期有關轉換線將於截至二零一九年九月三十日止年度每月分別生產20,000盒及11,600盒大卷裝衛生紙及抹手紙；及(iii)如「一業務策略一擴大產品組合」所載我們的衛生相關產品組合將進一步擴大。加上我們需要空間放置新抹手紙轉換線，故將需要更多空間應對擴張。於收購另一幢工廠大廈後，我們擬將其用作倉庫，以儲存貨品，以及將現有工廠大廈用作辦公室、放置轉換設施及儲存原材料。

我們自二零零二年起使用的現有工廠大廈間隔受到限制，其設計不能配合更大的經營規模。目前，我們的採購品由大型貨車付運，由於空間有限，須於露天以人手卸載至我們的倉庫，大型貨車無法開進我們的處所。此影響我們卸載採購品的效率，原因是於露天進行，因而受天雨等季節性因素影響。我們擬於新增工廠大廈安裝吊機系統，該系統的設計配合我們計劃購買的起重設備，有關改良預期可提高我們的物流及運輸效率。董事估計，裝卸製成品所耗時間將會縮短，而產品的物流及付運流程將更具效率。

為進行擴展計劃，我們預期折舊開支及營運開支(包括員工成本、保險成本以及維修及保養成本)將有所增加，有關增加將於短期內對我們的純利構成不利影響。長遠而言，由於產量增加及我們於市場的競爭力加強，故我們預期我們的收益及純利將有所增加。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]一實施計劃一折舊及其他開支的潛在增幅」一節。有關風險請參閱「風險因素一我們的未來資本開支或會導致折舊開支增加，擴展計劃須承受不確定因素及風險」。

### 加強人手於銷售及市場推廣方面的投入

我們計劃增加人手以達成策略目標。為配合轉換能力的擴張，我們計劃擴大生產團隊。我們亦計劃透過額外招聘員工擴大內部物流隊伍以處理預期因加強銷售及市場推廣方面投入所增加的銷售量。

我們計劃擴大銷售及市場推廣隊伍。透過來自各行業、需求各異的大量客戶，我們擬加強對現有客戶銷售及市場推廣方面的投入，方法為推出多元化產品組合並把握

## 業 務

銷售機會，從而進一步鞏固我們的關係及擴大市場份額。我們亦計劃藉著領先市場地位、悠久的營運歷史、深厚的行業知識及多元化的產品組合，吸納新客戶及／並擴闊客戶群。

我們擬透過營運所產生現金就增加人手的開支撥資。我們的目標為透過擴闊客戶群達致穩定增長及減低任何單一客戶組別的集中風險。

### 擴大產品組合

我們計劃進一步擴展產品組合，把握銷售衛生相關產品的市場機會。此舉讓我們與現有客戶建立更鞏固的關係，獲得更大品牌的支持度。董事認為，銷售衛生相關產品具有巨大增長潛力，原因是我們大部分收益來自設施管理及清潔行業，而有關行業需要衛生相關產品。

來自銷售衛生相關產品的收益仍相對較少，分別佔截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度總收益7.2%及8.0%。然而，衛生相關產品的毛利率為我們所有產品當中最最高，於相應期間分別為38.8%及37.4%。由於衛生相關產品的毛利率為我們所有產品當中最最高，故我們擬透過擴大衛生相關產品的產品組合及加強此分部的銷售及市場推廣的投入以產生最大的股東回報。有關詳情請參閱「財務資料 — 合併損益表經選定項目的說明」。擴展產品組合使交叉銷售機會增加、充分利用衛生相關產品的高毛利率及加深我們對衛生相關產品市場的滲透。

有關實施業務策略的進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

### 產品

我們的產品包括：(i)衛生紙產品；(ii)衛生相關產品；及(iii)其他產品，主要包括紙巾架。衛生紙產品包括(a)廁紙(包括大卷裝衛生紙及傳統卷裝衛生紙)；(b)抹手紙；(c)餐巾紙；及(d)面巾紙。衛生相關產品包括(a)衛生擦拭紙；(b)衛生手套；及(c)工業擦拭紙。

## 業 務

下表載列各產品的收益、平均售價、銷量、毛利及毛利率：

產品	截至九月三十日止年度											
	二零一六年						二零一七年					
	佔總收益		平均售價 (坡元)	銷量 (千盒)	毛利 (千坡元)	毛利率 (%)	佔總收益		平均售價 (坡元)	銷量 (千盒)	毛利 (千坡元)	毛利率 (%)
收益 (千坡元)	百分比	收益 (千坡元)					百分比					
<b>衛生紙產品</b>												
— 大卷裝衛生紙	5,215	42.3	23.0	227	1,008	19.3	5,222	42.8	22.6	231	1,085	20.8
— 抹手紙	4,267	34.5	27.0	158	1,392	32.6	3,900	32.0	26.8	145	1,452	37.2
— 其他 <sup>(附註1)</sup>	1,870	15.2	28.5	66	511	27.3	1,908	15.7	27.4	70	591	31.0
	11,352	92.0	25.2	451	2,911	25.6	11,030	90.5	24.7	446	3,128	28.4
<b>衛生相關產品</b>	891	7.2	33.8	26	346	38.8	971	8.0	33.3	29	363	37.4
其他 <sup>(附註2)</sup>	100	0.8	(附註2)	(附註2)	1.0	1.0	185	1.5	(附註2)	(附註2)	2.0	1.1
<b>總計</b>	<u>12,343</u>	<u>100.0</u>	不適用	不適用	<u>3,258</u>	<u>26.4</u>	<u>12,186</u>	<u>100.0</u>	不適用	不適用	<u>3,493</u>	<u>28.7</u>

附註：

- (1) 衛生紙產品項下其他包括餐巾紙、傳統卷裝衛生紙及面巾紙。
- (2) 其他主要包括紙巾架。於往績期，紙巾架的平均售價分別為10.3坡元及10.7坡元，而銷量分別為8,100件及10,800件。

於往績期內，我們的收益、平均售價及銷量相對穩定，抹手紙銷售額的減少，主要由於我們其中一名主要的設施管理客戶減少向我們下訂單而導致銷量下跌。我們的毛利率增加主要由於抹手紙及其他衛生紙產品採購價下跌導致相關產品的毛利率增加。大卷裝衛生紙的毛利率維持穩定。衛生相關產品的毛利率輕微減少，主要由於為拓展市場而向新客戶提供較低價格導致平均售價下跌。有關詳情請參閱「財務資料 — 合併損益表經選定項目的說明」。

## 業 務

### 產品規格

#### 1. 衛生紙產品

	廁紙	抹手紙	餐巾紙	面巾紙
類別	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 大卷裝衛生紙</li> <li>• 傳統卷裝衛生紙</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 卷裝抹手紙</li> <li>• 摺疊式抹手紙</li> <li>• 中央抽取式抹手紙</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 無塵餐巾紙</li> <li>• 衛生餐巾紙</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 方盒裝面巾紙</li> <li>• 扁盒裝面巾紙</li> <li>• 包裝面巾紙</li> </ul>
概算每盒 平均價格 (於往績期)	22.6坡元	26.9坡元	36.6坡元	38.3坡元

下表載列各類產品的照片：

#### 廁紙：

大卷裝衛生紙：



傳統卷裝衛生紙：



#### 抹手紙：

卷裝抹手紙：



摺疊式抹手紙：



中央抽取式抹手紙：



## 業 務

### 餐巾紙：

無塵餐巾紙：



衛生餐巾紙：



### 面巾紙：

方盒裝面巾紙：



扁盒裝面巾紙：



包裝面巾紙：



## 2. 衛生相關產品

我們的衛生相關產品指衛生擦拭紙、衛生手套及工業擦拭紙：

- **衛生擦拭紙：**衛生擦拭紙獲食品接觸安全認證。此產品可作廚房用途、一般用途、簡單清潔以及打掃及保養擦拭之用。
- **衛生手套：**我們向客戶提供兩類用後即棄衛生手套，包括丁腈手套及乙烯手套。丁腈手套以合成橡膠製造，一般推銷至醫院及醫療機構、飲食業以及一般清潔行業。如有乳膠過敏，此產品為理想的替代品。乙烯手套便宜及有效，於不同的工作環境確保安全及衛生，為廚房的簡單清潔工作或一般清潔提供屏障保護。
- **工業擦拭紙：**工業擦拭紙用於重型車輛工場及工業應用，以清理油污、污垢及溶劑。該產品有不同長度及厚度，滿足不同客戶的特定需求。

## 3. 紙巾架

我們為客戶供應大卷裝衛生紙紙巾架、中央抽取式抹手紙紙巾架、摺疊式抹手紙紙巾架及自動免接觸抹手紙紙巾架。

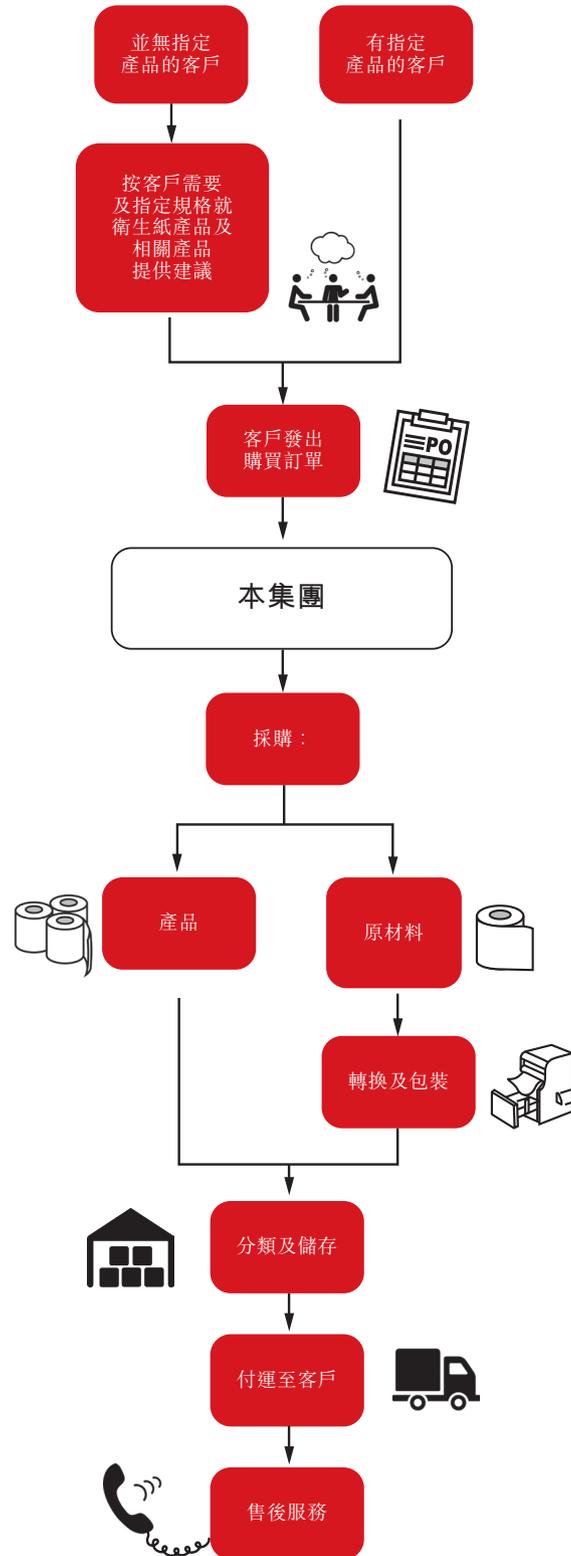
### 季節性

於往績期內，我們的銷售並無任何重大季節性因素。

## 業 務

### 業務模式

下圖說明我們的業務模式：



## 業 務

我們透過向企業客戶銷售及供應衛生紙產品及其他相關產品產生收益。我們就產品不同方面向客戶提供意見，按客戶需要及規格建議所使用衛生紙產品種類，以至衛生相關產品及紙巾架等相關產品。我們自中國及馬來西亞供應商採購部分產品，如大卷裝衛生紙、抹手紙、餐巾紙、面巾紙、衛生相關產品及紙巾架。我們自馬來西亞供應商採購生產大卷裝衛生紙所用主要的原材料，並透過於新加坡轉換設施將衛生紙捲軸轉換成大卷裝衛生紙，再透過貨車將產品付運至客戶處，我們的產品於倉庫內分類及儲存。我們直接向設施管理及清潔公司以及酒店等客戶銷售產品。貨品銷售於產品付運至客戶並將風險及擁有權轉移至彼等時確認。我們提供售後服務，如就產品質素向客戶作出跟進。

### 轉換設施及程序

#### 轉換設施

於最後實際可行日期，本集團擁有一條轉換線，包括一台衛生紙複捲機及一台切割機，以將衛生紙捲軸轉換成若干類型大卷裝衛生紙，及應付客戶對大卷裝衛生紙訂單及／或緊急訂單的任何突如其來或無法預期的需求量時使用。下表載列我們於往績期的最佳產能及效率概要：

產品	截至九月三十日止年度					
	二零一六年			二零一七年		
	最佳產能	實際產量	概約效率	最佳產能	實際產量	概約效率
	(附註1)		(附註2)	(附註1)		(附註2)
	(盒)	(盒)	(%)	(盒)	(盒)	(%)
大卷裝衛生紙	36,000	24,000	66.7%	36,000	21,500	59.7%

附註：

- 最佳產能指在最佳水平下一年內可生產的大卷裝衛生紙盒數，有關數據乃根據以下假設計算得出，僅供說明用途：(i) 每年有220個工作日(不包括公眾假期、週末、工廠關閉以及工廠及機器維護的日子)；(ii) 轉換設施於每個工作日運行5.5小時；及(iii) 主要機械並無故障。最佳產能乃經考慮機器運作年期、餘下可使用年期及現況後作出估計。
- 效率乃按年計算並根據相關財政年度的實際產出量除該財政年度的最佳產能。

## 業 務

截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度，我們僅能夠利用自有轉換設施生產24,000盒及21,500盒大卷裝衛生紙，效率分別約為66.7%及59.7%。效率相對低下及逐漸減少，乃由於轉換過程中出現卡紙、進紙錯誤、複捲不平衡等事件導致生產暫停。此等事項乃使用老舊衛生紙複捲器遇上的操作困難。該等暫停生產事件間歇性發生及無法預測，導致機器須停止運作以移除紙張或損毀的大卷裝衛生紙、重新放置衛生紙捲軸至衛生紙複捲器、重新調整紙張對齊及重新啟動複捲程序。

於往績期內，我們大部分產品乃採購自我們的供應商，此乃由於供應商的採購成本較我們利用現有陳舊轉換線的生產成本低。我們擁有自設生產設施以生產大卷裝衛生紙，以(i)應付訂單及／或緊急訂單任何突如其來或無法預期的需求量；及(ii)補充大卷裝衛生紙存貨，毋須完全倚賴供應商。作為「業務 — 業務策略」所載業務策略的一部分，我們計劃升級生產大卷裝衛生紙的轉換線。透過升級轉換線，我們大卷裝衛生紙的產量及營運規模將會超過我們現有陳舊轉換線的最佳產能。因此，我們計劃利用[編纂][編纂]升級生產大卷裝衛生紙的轉換線。

### 主要機器

下表載列我們的主要轉換機器於最後實際可行日期的資料：

主要機器	概約機齡	估計概約剩餘可用年期
衛生紙複捲機	25年	3年
切割機	21年	7年

董事已根據主要機器的現狀估計相關機器的可使用年期。我們擁有主要轉換機器。一般而言，我們不時按需要進行保養及維修工作。我們制定預防性的保養慣例，例如為機器上油。

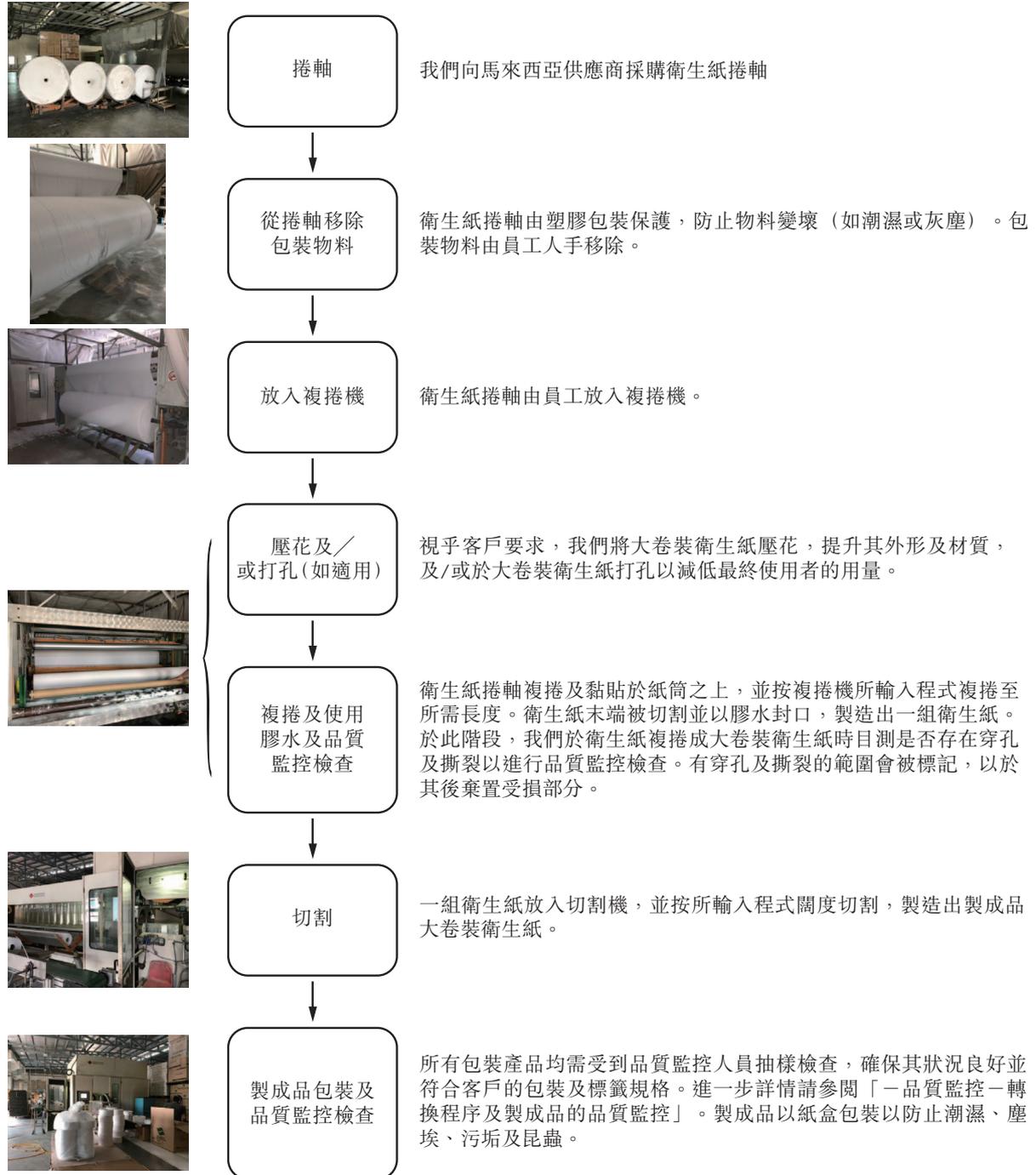
由於我們的生產線陳舊及主要機器使用年期接近結束，我們計劃利用[編纂][編纂]升級生產大卷裝衛生紙的轉換線。我們亦計劃利用[編纂][編纂]收購一條生產抹手紙的轉換線。詳情請參閱「未來計劃及[編纂] — 實施計劃」一節。

於往績期內，由我們的轉換設施所生產大卷裝衛生紙佔本集團的大卷裝衛生紙銷量約10%。大卷裝衛生紙的銷量維持穩定，原因為自供應商所採購的衛生紙增加，而我們的轉換設施所生產的大卷裝衛生紙減少。詳情請參閱「財務資料 — 合併損益表經選定項目的說明」。

## 業 務

### 轉換程序

我們將衛生紙捲軸轉換成大卷裝衛生紙。下圖說明大卷裝衛生紙轉換程序的主要步驟。



## 業 務

### 品質監控

我們已採納涵蓋來貨及原材料、轉換程序及製成品的品質監控措施。與品質有關的認可及獎項詳情請參閱「一 認證及獎項」。於往績期及截至最後實際可行日期，我們並無接獲客戶就產品質素作出的重大索償或投訴。

#### 來貨及原材料的品質監控

為確保產品質素，我們經常到訪主要供應商以檢查原材料(主要為衛生紙捲軸)及產品的品質，確保已遵守所有安全及衛生標準，我們亦會檢查其轉換設施。

除對產品進行品質監控外，我們亦致力確保生產產品所用原材料遵守我們的標準。我們經常到訪向我們的主要供應商提供原材料的造紙廠，以監察其設施並確保用作生產我們的產品的衛生紙的品質。我們致力最大程度控制產品品質。

就來貨及原材料而言，於貨物送達後，將會抽取樣本以對比我們的要求檢測其品質及是否遵守我們所訂規格，包括所用紙張種類、紙張顏色、產品是否已壓花及打孔。我們亦檢查來貨及原材料重量確認所付運衛生紙長度正確，亦會按相關購買訂單檢查付運質素。

於產品及原材料送達時，我們亦會進行一般檢查，確保其並無沾濕，發霉及擠壓。

經我們檢查為不合格的產品及原材料將被拒絕接收及不會使用。品質控制員工將向營運總監報告，營運總監將聯絡相關供應商作退款或換貨。

#### 轉換程序及製成品的品質監控

於轉換過程中衛生紙的複捲及使用膠水階段，我們於衛生紙複捲成大卷裝衛生紙時目測是否存在穿孔及撕裂以進行品質監控檢查。有穿孔及撕裂的範圍會被標記，以於其後棄置受損部分。我們於轉換程序結束時進行品質監控檢查，方法為目測形狀及潔淨程度、按規定範圍計算闊度、按我們對衛生紙正確長度的要求檢查重量。於包裝前，我們會吹去轉換過程產生的「塵埃」，及任何其他可能產生的外來物如毛髮、昆蟲及粒子，確保產品清潔。所有包裝產品均會受品質監控人員的抽樣品質檢查，確保其狀況良好並符合包裝及標籤要求。

## 業 務

### 對德保加的品質監控

由於我們已授權德保加於香港及澳門使用Sunlight商標，為確保德保加所提供附有Sunlight商標的衛生紙產品質素，我們經常到訪德保加檢查附有我們的商標的原材料及產品質素，並視察其轉換設施。有關我們與德保加的關係的詳情，請參閱「— 供應商 — 我們與德保加的關係」。

### 客戶反饋

我們肯定提供優質服務的重要性，並已制訂程序確保及時及適當處理客戶反饋意見。客戶可透過致電客戶服務團隊表達其意見，而客戶服務隊伍將於有需要時向銷售經理報告以尋求妥善解決方法。

### 客戶

我們的客戶主要包括於新加坡從事設施管理及清潔、採購、酒店及消閒、飲食、工業、學校及教育以及醫院及保健行業的公司。下表載列於所示年度按客戶所在行業的收益明細分析：

	截至九月三十日止年度			
	二零一六年		二零一七年	
	千坡元	%	千坡元	%
設施管理及清潔	5,400	43.7	4,822	39.6
採購	2,059	16.7	2,251	18.5
酒店及消閒	2,003	16.2	2,008	16.5
飲食	924	7.5	1,031	8.4
工業	792	6.4	768	6.3
學校及教育	428	3.5	486	4.0
醫院及保健	414	3.4	446	3.6
其他	323	2.6	374	3.1
	<u>12,343</u>	<u>100.0</u>	<u>12,186</u>	<u>100.0</u>

設施管理及清潔行業公司一般向商業樓宇、住宅樓宇或其他場地提供管理服務，包括但不限於清潔服務、樓宇維修服務及保安服務。採購行業公司按客戶的產品規格為客戶採購合適產品並按此供應產品。截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度，我們的五大客戶合計分別佔總收益約37.8%及34.7%，同期，向五大客戶的銷售額分別佔總收益約12.9%及14.2%。

## 業 務

下表載列我們於往績期的五大客戶。

截至二零一六年九月三十日止年度

排名	客戶名稱	我們所提供 主要產品	與我們建立 業務關係的 概約年期	信貸期及 付款方式	向客戶所作銷售額	
					千坡元	佔總收益 百分比
1	客戶A <sup>(附註1)</sup>	廁紙、抹手紙、 餐巾紙及衛生 相關產品	14年	30天，銀行轉賬	1,596	12.9
2	客戶B <sup>(附註2)</sup>	衛生紙產品及 衛生相關產品	7年	30天，支票	1,484	12.0
3	客戶C <sup>(附註3)</sup>	廁紙及抹手紙	7年	30天，銀行轉賬	849	6.9
4	CBM Pte Ltd <sup>(附註4)</sup>	廁紙及抹手紙	超過20年	30天，支票	456	3.7
5	Eng Leng Contractor Pte Ltd <sup>(附註5)</sup>	大卷裝衛生紙及 抹手紙	超過10年	30天，支票	283	2.3
總計：					<u>4,668</u>	<u>37.8</u>

## 業 務

截至二零一七年九月三十日止年度

排名	客戶名稱	我們所提供 主要產品	與我們建立 業務關係的		向客戶所作銷售額	
			概約年期	信貸期及 付款方式	千坡元	估總收益 百分比
1	客戶A <sup>(附註1)</sup>	廁紙、抹手紙、 餐巾紙及衛生 相關產品	14年	30天，銀行轉賬	1,730	14.2
2	客戶B <sup>(附註2)</sup>	衛生紙產品及 衛生相關產品	7年	30天，銀行轉賬	1,393	11.4
3	CBM Pte Ltd <sup>(附註4)</sup>	廁紙及抹手紙	超過20年	30天，支票	414	3.4
4	客戶C <sup>(附註3)</sup>	廁紙及抹手紙	7年	30天，銀行轉賬	393	3.2
5	UEMS Solutions Pte Ltd <sup>(附註6)</sup>	廁紙、抹手紙及 面巾紙	2年	30天，銀行轉賬	305	2.5
總計：					<u>4,235</u>	<u>34.7</u>

附註：

1. 客戶A為於二零零零年在新加坡註冊成立的有限公司。根據公開所得資料，其總部設於美國，並於一八八九年於該處展開業務，於全球170個地點約有350,000名客戶。客戶A於新加坡的主要業務為(i)出租制服及織品等紡織品，客戶A的增值服務為清潔染污及骯髒的制服及織品；及(ii)提供於洗手間使用的衛生及清潔產品如衛生紙產品、紙巾架、肥皂架、洗手液、地墊等。
2. 客戶B為於二零零五年在新加坡註冊成立的有限公司，為一家綜合度假村及娛樂場營辦商。根據公開資料，其為一家於紐約證券交易所上市公司的附屬公司，該公司為財富500強公司，為領先綜合度假村全球發展商，其特色為豪華住宿、世界級博彩、消閒及零售、會議及展覽設施、名廚餐廳及其他設施。
3. 客戶C為於二零零九年在新加坡註冊成立的有限公司，主要從事工商房地產管理(商務清潔、水利服務、環境管理服務)及滅蟲服務。根據公開資料，其為印度領先全面地區基建發展及環境管理解決方案供應商的附屬公司。

## 業 務

4. CBM Pte Ltd為於一九七一年在新加坡註冊成立的有限公司，主要從事提供商務及住宅樓宇維修、保安、清潔及相關服務。其為City Developments Limited(新加坡證券交易所上市公司)的附屬公司，該公司為業務遍佈全球的國際房地產營運公司，按市值計為新加坡最大公司之一。
5. Eng Leng Contractor Pte Ltd為於一九九一年在新加坡註冊成立的有限公司，主要從事提供一般清潔服務(包括清潔公共範圍及衛生服務)。
6. UEMS Solutions Pte Ltd為於一九八八年在新加坡註冊成立的有限公司，主要從事提供設施管理服務。根據公司資料，其為UEM Edgenta Berhad(於馬來西亞證券交易所主板上市公司)的附屬公司，該公司為提供全面資產解決方案的領先公司，包括就住宅物業、辦公室及道路等一系列資產及樓宇種類提供諮詢、採購以及建築規劃、運作及保養。

我們並無與客戶訂立附帶購買責任的長期協議，原因為我們的客戶訂單乃於發出購買訂單時確認。於客戶作出要求後，我們或會訂立協議，向客戶訂明產品的固定單位價格。於往績期內，我們已與五大客戶當中三名訂立協議訂明產品固定單位價格，(i)與CBM Pte Ltd所訂協議為期一年；(ii)與UEMS Solutions Pte Ltd所訂協議為期兩年；及(iii)與客戶B所訂協議為期五年。協議條款可視乎客戶要求而有所不同，惟包括下列各項：

- 價格 : 協議載列一系列產品的協定單位價格。
- 價格調整 : 視乎協議而定，協定單位價格不得於協議年期內增加，除非經採購經理／有關客戶的董事書面協定。
- 終止 : 視乎協議而定，倘有關客戶擁有唯一及獨家權利，而Sunlight Paper無法及／或拒絕迅速按照購買訂單交付產品，則有關客戶可透過向Sunlight Paper發出48小時的事先書面終止通知，終止有關協議或購買訂單或購買訂單的任何部分而毋須支付任何費用或罰款。
- 視乎協議而定，有關客戶可向Sunlight Paper發出最少30天事先書面終止通知終止有關協議。
- 重續 : 視乎協議而定，於到期後，相關協議可按協議內初步協定的相同條款重續。

董事確認，於往績期內及截至最後實際可行日期，概無嚴重違反上述協議條款，而本集團亦無根據上述協議面臨任何有關產品更換或取消訂單的重大事件。

## 業 務

客戶的採購訂單一般包括所需規格產品、所需產品數量、交付日期、付運地址及聯絡人等條款。

於往績期內，本公司亦向客戶A採購抹手紙，並向另一名客戶出售，此乃由於該客戶的抹手紙架需要使用特定種類抹手紙，惟我們並無供應該類抹手紙。截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度向客戶A的採購額分別為8,000坡元及9,000坡元，佔相關期間總採購額少於0.5%，向客戶A的銷售額分別佔相關期間總收益12.9%及14.2%。

於往績期內的五大客戶均為獨立第三方。於往績期內，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(就董事所知擁有本公司已發行股本超過5%)於五大客戶中擁有任何權益。

### 定價

本集團於釐定售價時考慮以下因素：(i)我們與有關客戶的關係；(ii)有關客戶的採購量；(iii)有關客戶的付款記錄。本集團採用成本加利潤報價以釐定產品的單位價格。根據此成本加利潤報價方法，本集團綜合計算若干直接成本，例如產品或原材料成本及員工成本以及利潤率。

我們的價格政策不容於客戶下達採購訂單後對價格作出任何調整。

### 品牌、銷售及市場推廣

#### 品牌

我們的衛生紙產品以「Sunlight」品牌作市場推廣。「Sunlight」商標於二零零五年在新加坡註冊。有關詳情請參閱本文件附錄五「B.有關本集團業務的其他資料—2.知識產權—(i)商標」。

#### 銷售

我們向客戶直接銷售產品，主要包括設施管理及清潔、採購、酒店及消閒、飲食、工業、學校及教育以及醫院及保健等行業的公司。

#### 市場推廣

我們的銷售及市場推廣部負責協調及處理客戶查詢，以及向客戶確認訂單及產品規格，並提供售後服務。彼等亦負責透過會議或電話對話與主要客戶保持聯繫。我們深信，透過銷售及市場推廣部進行私人聯繫有利於建立忠誠且長久的客戶群，原因是我們透過現有客戶轉介獲得業務。我們亦能夠對客戶採購需要作出更好回應，同時加

## 業 務

深對其狀況的瞭解並洞悉市場資訊。我們的銷售及市場推廣隊伍亦會透過行業名冊及行業研究等方式取得聯絡方法從而招攬新客戶。於往績期，我們超過95.0%收益來自現有客戶，另少於5.0%收益來自客戶引薦。

由於我們專注於企業客戶衛生紙產品市場，故我們於往績期並無產生重大銷售及市場推廣開支。

### 物流

我們透過內部物流隊伍(於最後實際可行日期，包括15名員工及7輛貨車)，並由物流主管(已加入本集團超過20年)領導下運送產品。我們的內部物流隊伍讓本集團得以直接、準時將產品送達客戶及掌控付運過程，確保產品於付運過程中並無損壞。其亦使付運過程更為靈活，讓我們完成客戶的緊急訂單，包括即日運送。

董事確認，於往績期內及截至最後實際可行日期，我們的產品於付運期間概無遭遇任何重大干擾或損失。

### 採購及原材料

我們主要由中國及馬來西亞採購製成品。

我們於轉換過程中的主要原材料為我們自馬來西亞供應商採購的衛生紙捲軸及紙芯。於轉換過程中使用的其他物料主要包括我們自馬來西亞及新加坡供應商採購的包裝物料。

我們與供應商並無訂立任何長期合約，亦無任何供應責任，並向供應商直接下達採購訂單。採購原材料或產品乃經考慮我們目前存貨水平、與主要客戶的交付時間表及數量以及預期銷售需求後釐定及調整。

向供應商發出的採購訂單一般包括所需規格產品或物料、所需產品或物料數量及交付日期等條款。

於往績期及截至最後實際可行日期，我們於採購原材料或產品方面並無遭遇任何重大短缺或嚴重困難，而我們亦未有因供應商大幅延誤交付原材料或產品而令我們的交付時間表出現重大窒礙或延誤。

有關已售存貨成本的變動對截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度溢利的假設性敏感度分析，請參閱「財務資料—影響我們的經營業績的主要因素」。

於往績期及截至最後實際可行日期，我們未有採納任何安排以對沖產品及原材料的價格波動。

## 業 務

### 供應商

我們的供應商主要包括衛生紙產品及衛生紙捲軸供應商。截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度，我們向五大供應商的採購額分別佔我們的總採購額約98.7%及96.1%，而於同一期間，我們向最大供應商的採購額分別佔我們的總採購額約66.1%及58.4%。

新加坡木材業法例(第325章)(The Timber Industry Act)為新加坡用作推廣、監管及改制木材業及貿易及與此有關事宜的法例。由於新加坡停止進行任何伐木活動，故此該法例自二零零一年八月一日起廢除。其後，新加坡目前並無有關伐木的規例及法規。

據董事所深知、全悉及確信，概無供應商從事伐木活動，惟我們的若干最終供應商從事有關活動。我們乃參照供應商背景及合規記錄挑選供應商。儘管並無適用於本集團新加坡營運的有關規例及法規，惟為確保供應商(包括最終供應商)遵守適用法例及法規作為一家負有社會責任的機構，我們會查詢供應商是否已取得Forest Stewardship Council(「FSC」)認證。FSC為國際非牟利及多方利益相關者機構，其成立宗旨為透過就森林產品訂立標準，並賦予有關產品環保產品認證及標籤，藉此推廣負責任森林管理。根據可公開取得資料，(i)其中一個通用規定為機構須聲明其並無直接或間接參與非法伐木或買賣非法木材或森林產品、破壞森林作業的高保育價值，及將森林大幅改變為種植或非森林用途；及(ii) FSC監管鏈認證乃為FSC聲稱源自良好森林管理、受監管來源、循環再用物料或集合上述特點的產品銷售提供信譽保證。我們的衛生紙產品主要客戶具備相關FSC監管鏈認證。該FSC認證一般有效期為五年。我們保存供應商現有FSC認證副本作記錄。此外，我們備有供應商FSC認證記錄冊，當中載列(其中包括)FSC認證的屆滿日期。我們定期審閱此記錄冊，注意供應商FSC認證的屆滿期限，並於供應商的FSC認證屆滿前與其聯絡，提示其向我們發出新FSC認證副本。此外，我們就供應商的負面消息進行網上調查，特別是Singapore Environment Council網站，並於出現任何負面消息時考慮是否向有關供應商作出採購。此外，我們已就若干產品取得Singapore Environment Council頒發的Singapore Green Label認證，反映有關產品利用可持續來源製造的衛生紙生產。取得有關認證的標準包括遵守相關地區法例、清理土地時並無進行燃燒及保護具有高保育價值的森林。據董事所深知、全悉及確信以及根據本集團為確保供應商(包括最終供應商)遵守適用法例及法規所採取措施，概無最終供應商違反與其伐木活動有關的法例或法規。倘我們發現任何供應商及/或彼等的任何最終供應商違反適用法例及法規，我們將重新評估我們與有關供應商的關係，包括終止向有關供應商作出採購。

下表載列我們於往績期的五大供應商詳情：

截至  
二零一六年及  
二零一七年  
九月三十日  
止年度排名

1	德保加集團 (附註1)	衛生紙產品 及衛生相關產品	與我們業務 關係建立的 概約年期	信貨期及付款 方式	向供應商的採購額		
					截至二零一六年九月 三十日止年度	截至二零一七年九月 三十日止年度	
					佔我們 總採購額 百分比	佔我們 總採購額 百分比	
					千坡元	千坡元	
1	德保加集團 (附註1)	衛生紙產品 及衛生相關產品	超過20年	30日，電匯	5,607	4,748	58.4
2	供應商A (附註2)	廁紙	5年	無列明信貸 期，支票	2,262	2,565	31.5
3	供應商B (附註3)	大筒	5年	45日，支票	266	247	3.0
4	供應商C (附註4)	衛生手套	2年	見單即付、 電匯	122	167	2.1
5	供應商D (附註5)	大卷裝衛生紙	7年	30日，支票	121	86	1.1
總計：					8,378	7,813	96.1

## 業 務

## 業 務

附註：

1. 德保加集團指(i)德保加、(ii)心麗衛生用品(深圳)有限公司(「心麗衛生用品(深圳)」)及/或(iii)心麗衛生用品有限公司(「心麗衛生用品」)。德保加為於一九八六年在香港註冊成立的有限公司，主要從事買賣衛生紙產品。心麗衛生用品(深圳)為於二零零九年在中國成立的有限公司，主要從事生產廁紙、抹手紙、餐巾紙、濕紙巾(不包括消毒濕紙巾)及其他產品、印刷包裝及其他以及批發及進出口業務。心麗衛生用品為於一九九八年在香港註冊成立的有限公司，主要從事買賣衛生紙產品。據董事所深知、全悉及確信，德保加、心麗衛生用品(深圳)及/或心麗衛生用品於往績期有共同股東。有關我們與德保加集團的關係詳情，請參閱「一 供應商 — 我們與德保加的關係 — 德保加集團的背景」。
2. 供應商A指兩家公司，而據董事所深知、全悉及確信，於往績期該等公司有共同股東。有關公司包括(i)於一九八八年在馬來西亞註冊成立的私人有限公司，為衛生紙及用完即棄嬰兒紙尿片製造商及交易商，已發行及繳足股本約為1.7百萬美元；及(ii)於二零零四年在新加坡註冊成立的有限公司，主要從事與紙有關的產品的進出口及零售。
3. 供應商B為於一九六三年在馬來西亞註冊成立的私人有限公司，主要從事紙品製造及買賣以及出租物業，已發行及繳足股本約為700,000美元。
4. 供應商C為於二零一一年在香港註冊成立的有限公司，主要從事貿易業務。根據公開資料，供應商C為(i)一家於深圳證券交易所上市並主要從事手套製造及銷售的公司的全資附屬公司；及(ii)註冊股本為150,000美元，二零一六年的收益約為人民幣11億元。
5. 供應商D為於一九七三年在馬來西亞註冊成立的私人有限公司，主要從事紙品製造及買賣以及運輸業務，已發行及繳足股本約為700,000美元。

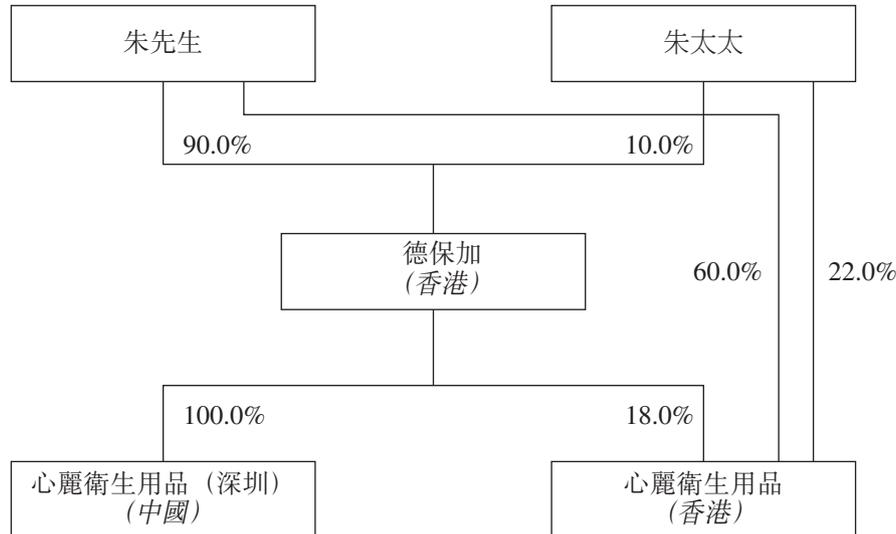
### 我們與德保加的關係

#### 德保加集團的背景

德保加於往績期為本集團的供應商。德保加集團主要從事(i)生產廁紙、抹手紙、餐巾紙、濕紙巾(不包括消毒濕紙巾)、口罩、手套、鞋帽套、保護衣物、不織布、紙鋁塑料衛生產品、衛生巾、紙尿布、紙杯及棉花等；(ii)印刷包裝、裝飾及印刷品；及(iii)竹製筷子、牙籤、紙容器、塑料餐具、塑料及不織布口罩的批發、進出口以及相關配套業務，而心麗衛生用品(深圳)的註冊資本為人民幣20百萬元，於中國廣東省龍崗有約90名員工。據董事所深知、全悉及確信以及可公開取得的資料，於往績期，(i)德保加由朱新田先生(「朱先生」)及其配偶顏麗芬女士(「朱太太」)分別擁有90.0%及10.0%權益；(ii)心麗衛生用品(深圳)由德保加全資擁有；及(iii)心麗衛生用品由德保加、朱先生及朱太

## 業 務

太分別擁有18.0%、60.0%及22.0%權益。朱先生、朱太太、德保加、心麗衛生用品(深圳)及心麗衛生用品均為獨立第三方。以下所載為德保加集團於往績期內的股權及公司架構：



截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度，我們向德保加集團的採購額分別為5.6百萬坡元及4.7百萬坡元，分別佔我們於該兩個年度的採購總額約66.1%及58.4%。德保加確認，我們於往績期為企業客戶衛生紙產品的主要客戶，佔德保加集團收益總額約三分之一。下表載列德保加集團於香港及澳門銷售Sunlight品牌產品所產生收益，有關資料已經德保加確認：

	截至九月三十日止年度			
	二零一六年		二零一七年	
	百萬港元	百萬坡元 <sup>(附註)</sup>	百萬港元	百萬坡元 <sup>(附註)</sup>
香港	23.6	4.0	23.4	3.9
澳門	16.7	2.8	17.1	2.9
	40.3	6.8	40.5	6.8

附註：上述以港元列值金額已按5.95港元兌1.00坡元的匯率換算為坡元，僅供說明。

於最後實際可行日期，德保加集團尚未開始於中國售賣Sunlight商標產品。

據董事所深知、全悉及確信，德保加於往績期並無重大不合規事項。我們向德保加採購製成品，而德保加現時及過去概無協助本集團轉換衛生紙產品，而我們亦無意於日後要求德保加協助本集團轉換衛生紙產品。

## 業 務

### 我們與德保加的關係

下表概述我們與德保加的關係所涉及的重大事件，有關詳情於表下各段進一步闡釋。

年份	事件
一九九零年代	蔡良聲先生在一個衛生紙產品會議上認識朱先生，隨後我們成為了德保加的大卷裝衛生紙供應商。
一九九八年	<p>鑑於土地資源稀缺及勞動力成本高企，故蔡良聲先生與朱先生預期新加坡衛生紙產品的生產成本將會繼續上升，彼等希望於中國設立轉換設施，因而共同註冊成立心麗衛生用品為控股公司，彼等分別擁有其40.0%及60.0%權益。</p> <p>蔡良聲先生及朱先生確認，儘管心麗衛生用品尚未開始業務營運並於相關時間暫無營業，惟彼等已開始為於中國設立轉換設施進行準備工作，如識別及視察合適地點。</p>
二零零一年前後	由於蔡良聲先生(i)希望專注於Sunlight Paper及其於新加坡的業務發展；及(ii)缺乏時間頻繁地前往中國設立中國轉換設施，故此按朱先生指示將其於心麗衛生用品的股權轉讓予朱先生的姪女。
二零零一年	<p>由於朱先生決定於中國自設轉換設施，惟其缺乏所需專業技術知識，因而須尋求我們提供專業知識，故此Sunlight Paper與德保加訂立商標專利許可協議(「商標專利許可協議」)。</p> <p>根據商標專利許可協議，Sunlight Paper同意(其中包括)(i)為將於中國設立的工廠提供技術知識；及(ii)授權德保加於香港及中國使用Sunlight商標。</p> <p>完成籌備工作後，深圳龍崗區龍崗新生心麗紙品廠(「心麗紙品廠」)成立並開始生產，同時Sunlight Paper開始向其採購。</p>
二零零七年	為(其中包括)利用新建且規模較大的轉換設施取締心麗紙品廠，從而針對更廣泛客戶，並為Sunlight品牌建立地區性形象，故此Sunlight Paper與德保加訂立聯盟協議(「聯盟協議」)。
二零零九年	心麗衛生用品(深圳)根據聯盟協議成立。
二零一零年	心麗衛生用品(深圳)開始生產，而心麗紙品廠則逐步終止營運。

## 業 務

年份	事件
二零一四年	<p>由於我們希望(i)對德保加及其集團公司所生產產品質量作出最大控制；及(ii)授權德保加及其集團公司於澳門使用Sunlight商標，故此Sunlight Paper與德保加就補充聯盟協議而訂立一份補充文件(「補充文件」)。</p> <p>根據補充文件，蔡良书先生獲提名為Sunlight Paper的代表，監察Sunlight產品的品質監控及產能。</p>
二零一五年	<p>由於蔡良书先生經常以Sunlight Paper代表身分到訪心麗衛生用品(深圳)，故蔡良书先生出任心麗衛生用品(深圳)董事，以促進德保加內部溝通。</p>
二零一七年	<p>蔡良书先生退任心麗衛生用品(深圳)董事。</p>

蔡良聲先生過去於一個有關衛生紙產品的會議上認識朱先生，開展我們與德保加超過20年的關係。於一九九零年代，由於當時德保加並無自設轉換設施，故我們為德保加大卷裝衛生紙的供應商。鑑於土地資源稀缺及勞動力成本高企，故當時蔡良聲先生與朱先生預期新加坡衛生紙產品的生產成本會繼續上升。因此，彼等希望於中國設立轉換設施，以利用中國生產成本較低的優勢。於一九九八年，為設立中國轉換設施，朱先生與蔡良聲先生共同設立心麗衛生用品作為控股公司，彼等分別擁有其60.0%及40.0%權益，此乃由於一方面蔡良聲先生具備經營大卷裝衛生紙轉換設施的知識及專長，另一方面朱先生較接近中國故此可管理中國的轉換設施。為準備於中國設立轉換設施，朱先生及朱太太於一九九八年至二零零一年進行下列準備工作，包括(i)於中國物色及視察合適地點，並考慮其位置、大小、成本及鄰近基建設施；(ii)研究適用土地法、勞動法、會計慣例、稅務及減免、通關及出口程序、銀行金融監控措施；及(iii)為管理、監督及生產職位與合適人選進行面試，於二零零一年前後，由於蔡良聲先生(i)希望專注於Sunlight Paper及其於新加坡的業務發展；及(ii)缺乏時間頻繁地前往中國設立中國轉換設施，故此決定按朱先生指示將其於心麗衛生用品的40%股權轉讓予朱先生的姪女。於轉讓前，彼等已具備有關於中國設立轉換設施的豐富知識及資訊。因此，朱先生能夠利用有關知識及資訊繼續準備於中國設立轉換設施，該等設施已於二零零一年開始生產。經蔡良聲先生及朱先生確認，於有關時間，心麗衛生用品尚未展開任何業務營運，並無營業。基於心麗衛生用品在有關時間(i)尚未展開任何業務營運；(ii)並無營業，董事認為，以上安排對本集團經營及／或財務狀況而言並不重大。

## 業 務

### 商標許可專利安排

於上述轉讓後，朱先生決定於中國自設轉換設施。由於彼缺乏有關轉換衛生紙產品的技術知識，故向我們尋求專業知識，詳情於下文詳述。Sunlight Paper另認為，德保加自設轉換設施對其有利，乃因相較其於新加坡自行轉換衛生紙產品，其可向德保加以較低採購成本採購衛生紙產品。根據灼識報告，於二零零零年，(i)新加坡僱員平均每月收入約為1,500美元，較中國深圳僅約150美元多出10倍；及(ii)新加坡工業物業每月租金成本為每平方米約6美元，高於中國深圳每平方米約2.8美元兩倍以上。因此，於二零零一年八月，我們與德保加訂立為期七個財政年度的商標專利許可協議，據此，(i)Sunlight Paper同意就將於中國設立的廠房向德保加傳授專業技術知識、加工技術、生產知識、營運管理及物料供應來源，例如衛生紙特點(如乾燥張力、濕度強度、亮度及重量)、轉換機器操作(如規格、設置、微調及切割)及包裝(如質量控制、尺寸及包裝材料)，以及授權使用Sunlight商標；及(ii)德保加同意於香港及中國以品牌名稱Sunlight製造或供應產品。我們為德保加提供的支援主要包括新加坡辦公室的異地技術支援，包括技術知識、生產技術知識、經營管理及尋求物料供應，惟我們各代表(包括蔡良聲先生)僅限於安裝轉換機以及於首次運行生產時對轉換機作出微調等主要階段方會到訪新轉換設施。此協議的主要條款概要如下：

- 廠房** : 使用「深圳市龍崗區新生心麗紙品廠」為廠房名稱
- 專業技術知識** : Sunlight Paper同意就中國廠房傳授專業技術知識、加工技術、生產知識、營運管理及物料供應來源
- 產品** : 於香港及中國以品牌名稱Sunlight製造或供應產品。德保加進一步保證，將生產、包裝及交付的產品具備可商售品質，不帶任何瑕疵，適用於該產品擬定的用途
- 專利費** : 德保加同意支付專利費，首兩個財政年度為中國廠房所製造商品成本的0%，隨後連續五年為5%，而其後自二零零三／二零零四財政年度起則為3%
- 市場** : 德保加不得於協議年期內或協議終止後，在未經Sunlight Paper事先書面同意的情況下，向香港或中國以外地區製造、供應或分銷任何帶有Sunlight商標的產品

## 業 務

根據商標專利許可協議，心麗紙品廠於二零零一年十月十六日至二零一二年九月十四日期間成立及營運。心麗紙品廠於二零零一年開始生產，同時Sunlight Paper開始向其採購。商標專利許可協議並無訂明德保加所提供產品類型，我們於相關時間向德保加集團採購衛生紙產品及衛生相關產品。

### 聯盟協議及補充文件

#### 聯盟協議的背景

由於Sunlight Paper及德保加相關業務不斷發展，故彼等希望透過針對更廣泛客戶(如全球設施管理公司、酒店及消閒集團以及飲食連鎖店)以擴展其業務。有關客戶群普遍要求定期供應及交付大量產品，因而要求供應商擁有龐大生產及倉儲能力，由於新加坡土地資源有限以致租金高昂，由該等客戶群管理或經營可用作存放衛生紙產品的地點亦有限。此外，衛生紙產品體積較大，相對較快用完。從商業角度考慮，由於酒店及消閒集團及餐飲連鎖店多數位處商業區，故考慮高昂的租金後，需要盡量減少儲存空間以削減租金成本及增加空間以產生收益。就設施管理公司而言，其可使用儲存空間乃由客戶提供(如樓宇擁有人)，而有關空間或受彼等的客戶或設計所限。因此，該等客戶群依賴供應商定期付運大量衛生紙產品以盡量減低存放衛生紙產品所需空間。此外，由於該等客戶群經營規模較大，一般需管理多項設施或多間餐飲店(視情況而定)，故此彼等需要定期向其多個營運地點付運大量衛生紙產品。滿足定期供應及付運大量衛生紙產品的要求需要龐大生產及倉儲能力。儘管我們本身並無龐大產能，惟我們可透過聯盟協議應付有關要求。因此，於二零零七年六月，即訂立商標專利許可協議六年後，Sunlight Paper與德保加訂立聯盟協議，並為心麗紙品廠配備規模更大的新建轉換設施。由於根據商標專利許可協議，Sunlight Paper已向德保加提供專業技術知識、加工技術、生產知識、營運管理及物料供應來源以於中國設立廠房，故Sunlight Paper及德保加決定終止商標專利許可協議。

#### 主要條款

根據聯盟協議，(i) Sunlight Paper及德保加同意結盟以建立地區性形象；(ii) 德保加建議於中國以心麗衛生用品(深圳)有限公司名義註冊成立一間新公司，以營運位於中國深圳的新廠房；(iii) 鑑於德保加未有於中國以Sunlight商標銷售商品，Sunlight Paper同意德保加毋須根據商標專利許可協議支付專利費；及(iv) Sunlight Paper同意豁免德保加於香港使用Sunlight商標的所有應付費用。

## 業 務

### 豁免香港專利費用

作出豁免德保加就於香港使用Sunlight商標的應付費用的安排時，董事認為有關安排對本集團及德保加雙方有利，原因為作為豁免有關專利費用的回報，德保加同意(其中包括)於任何時間保留至少兩星期的備用存貨，此舉讓我們向客戶提供可靠穩定且品質一致的產品供應，並可於衛生紙產品付運時間出現延誤時將我們的業務受干擾的風險減至最低。董事相信，有關安排對本集團實屬有利，乃因有關安排讓Sunlight Paper為客戶提供穩定可靠且品質一致的產品供應，而我們認為此乃我們的主要競爭優勢之一，詳情請參閱「我們致力為客戶提供可靠穩定及品質一致的產品供應」，於往績期已有效防止我們的業務營運受到任何重大干擾。再者，授出此項豁免亦考慮到我們於中短期內均無意自行涉足香港市場，即使收取有關商標專利費用，有關金額對我們而言亦微不足道。董事估計，經參考按補充文件於澳門銷售Sunlight品牌產品所收取1.5%專利費(詳情請參閱「一 供應商 — 我們與德保加的關係 — 澳門專利費」)後，截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度就於香港使用Sunlight商標所豁免費用分別約為61,000坡元及61,000坡元，僅佔我們同期的收益約0.5%。因此，我們認為，相對就於香港使用Sunlight商標以賺取國際商標費用而言，擁有能夠為我們提供可靠及穩定產品供應的可靠供應商對我們而言更具價值。

### 補充文件的背景

於二零一四年前後，即訂立聯盟協議七年後，由於我們進一步擴大營運規模，故此如何最大程度控制Sunlight品牌衛生紙產品的質量及確保其穩定供應成為我們的主要著眼點及優先考慮。故此，我們於二零一四年四月簽立補充文件作為聯盟協議的補充，使我們得以(i)基於我們向德保加的採購量增加，對德保加及其集團公司所生產Sunlight品牌產品質量及產能作出最大控制。此外，根據補充文件，Sunlight Paper授權德保加及其集團公司於澳門使用Sunlight商標，從而按德保加及其集團公司所出售Sunlight產品銷售總值的1.5%收取商標專利費。

### 專利費安排

根據補充文件，截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度，我們向德保加就Sunlight品牌於澳門的銷售分別收取專利費約44,000坡元及45,000坡元。Sunlight品牌擴展至澳門及德保加於澳門銷售Sunlight品牌產品乃我們與客戶B自二零一零年起已建立的現有關係所致，客戶B為一家新加坡綜合度假村及娛樂場營運商(詳情請參閱「一 客戶」附註2)。客戶B向澳門同一集團並受共同管理的綜合度假村及娛樂場營運商引薦

## 業 務

Sunlight產品，由於其地理位置較接近澳門，故該客戶其後向德保加及其集團公司購買Sunlight品牌產品。儘管我們於中短期內均無意自行涉足澳門市場，且於往績期收取的商標專利費對我們而言屬微不足道，惟我們就德保加於澳門所銷售Sunlight產品收取專利費，原因為我們協助德保加擴展至澳門衛生紙產品市場。

於最後實際可行日期，德保加集團尚未開始於中國以Sunlight商標出售貨品。我們於補充文件內延長豁免就於香港銷售Sunlight產品收取商標專利費的期限。於最後可行日期，本集團已於中國申請自德保加轉讓Sunlight商標進行登記，詳情請參閱「B. 有關本集團業務的其他資料 — 2. 知識產權 — (i) 商標」。有關商標過往以德保加名義登記，僅由於德保加地理上靠近中國以便處理行政事宜。

下表概述德保加及其集團公司就於中國、香港及澳門使用Sunlight品牌應付予Sunlight Paper的專利費：

商標專利許可協議 (二零零一年)	聯盟協議 (二零零七年)	補充文件 (二零一四年)
— 就於中製造產品的成本，首兩年收取0%，其後五年收取5%，其後收取3%	— 鑑於並無根據商標專利許可協議於中國銷售Sunlight品牌產品，故此不收取專利費	— 按Sunlight品牌於澳門總銷售價值的1.5%授出於澳門使用Sunlight商標的權利
— 就於香港及中國製造及供應Sunlight品牌產品	— 豁免於香港銷售Sunlight品牌的一切應付費用	

於我們與德保加訂立專利安排的整段期間，董事相信，德保加一直未有建立其自有品牌，並使用Sunlight商標作為替代，原因是我們自一九九零年代起一直以Sunlight商標向德保加供應大卷裝衛生紙，而且Sunlight於香港及新加坡衛生紙產品市場已建立良好信譽。因此，透過向我們取得Sunlight商標的專利權，德保加可節省時間、成本及精力於建立自有品牌。德保加獲授權分別於中國、香港及澳門出售Sunlight產品，我們目前的市場及中短期目標市場策略針對新加坡及其他東盟國家，不包括香港及澳門（詳情請參閱「一 業務策略」），董事認為本集團與德保加並無存在實際或潛在競爭。

## 業 務

### 聯盟協議及補充文件的主要條款

聯盟協議及補充文件的主要條款概要如下：

- 結盟** : Sunlight Paper及德保加同意結盟以保障地區形象。為區分各訂約方業務，各訂約方同意(i) Sunlight Paper將使用業務名稱「Sunlight Paper產品」；(ii)德保加將使用業務名稱「Sunlight衛生用品」；及(iii)德保加將獲授權於德保加新廠房、商業信函及名片使用Sunlight徽標，而德保加毋須就此向Sunlight Paper支付任何費用。
- 終止商標專利許可協議** : 商標專利許可協議已經終止。於終止後，德保加(i)不再使用「深圳市龍崗區新生心麗紙品廠」作為廠房名稱，並關閉以上廠房，費用由德保加自行承擔；及(ii)不再進行任何與「深圳市龍崗區新生心麗紙品廠」名義有關的業務。鑑於德保加未有於中國以Sunlight商標銷售商品(此乃主要目的)，Sunlight Paper同意德保加毋須根據商標專利許可協議支付專利費。
- 新設施** : 心麗衛生用品(深圳)有限公司將(i)以德保加自設品牌；(ii)就原設備製造(OEM)業務；及(iii)以Sunlight商標生產產品。
- 倘Sunlight Paper認為德保加未能生產Sunlight Paper所需質量、數量及交付時間的產品，聯盟協議內文並無禁止Sunlight Paper向其他供應商採購Sunlight商標旗下產品。
- Sunlight產品於香港市場的產品組合、數量及交付時間將由心麗衛生用品(深圳)有限公司生產及德保加決定。

## 業 務

- 商標專利費** : 於聯盟協議及補充文件年期內，Sunlight Paper將豁免德保加就於香港使用Sunlight商標應付的一切費用。
- 鑑於德保加未有於中國以Sunlight商標銷售商品，Sunlight Paper同意德保加毋須根據商標專利許可協議支付專利費。
- 根據補充文件，Sunlight Paper授權德保加及其集團公司於澳門使用Sunlight商標，自補充文件日期起生效。
- Sunlight Paper將向德保加收取商標專利費，金額為德保加及其集團公司向澳門所銷售Sunlight產品的銷售總值1.5%。
- 銷售產品** : 作為Sunlight Paper豁免德保加就於香港使用Sunlight商標應付的費用的回報，德保加同意(i)向Sunlight Paper以新加坡元銷售產品；及(ii)為Sunlight Paper隨時保留至少兩個星期緩衝存貨。
- 對Sunlight產品的品質控制** : 於簽立補充文件後，Sunlight Paper將任命一名代表，於補充文件年期內(有關年期可在雙方同意下延長)，監察Sunlight產品的品質控制及產能，從而確保Sunlight Paper透過船運準時向東盟市場交付產品。
- 終止** : 除非獲訂約雙方同意，否則訂約雙方可於七個曆年後透過發出不少於一年通知隨時終止聯盟協議，或於七個曆年後透過發出不少於一年通知終止補充文件。

### 訂立聯盟協議及補充協議

根據聯盟協議，心麗衛生用品(深圳)於二零零九年十一月九日在中國成立。心麗衛生用品(深圳)於二零一零年開始生產，而心麗紙品廠則逐步終止營運。聯盟協議及補充文件並無指定向德保加供應的特定產品種類，而我們於往績期內向德保加採購衛生紙產品及衛生相關產品。Sunlight Paper可從其他供應商自由採購產品，即使有關產品乃由德保加生產而Sunlight Paper對其感滿意。

根據於二零一四年四月訂立的補充文件，蔡良书先生獲任命為Sunlight Paper代表，以監察Sunlight產品的質量控制及產能。由於蔡良书先生經常以Sunlight Paper代表身分到訪心麗衛生用品(深圳)，故於彼二零一五年七月出任心麗衛生用品(深圳)董事，以

## 業 務

方便德保加內部溝通。於蔡良書先生出任心麗衛生用品(深圳)董事期間，彼以Sunlight Paper的利益行事，監察Sunlight產品的質量控制及產能，並就履行職務獲Sunlight Paper支付薪酬。儘管彼為心麗衛生用品(深圳)董事，誠如蔡良書先生確認，(i)其任命並無涉及心麗衛生用品(深圳)任何行政人員或管理層職務；(ii)彼從未出席心麗衛生用品(深圳)的任何董事會或管理層會議，亦無簽立任何決議案；及(iii)並無負責有關心麗衛生用品(深圳)的財務表現、銷售或經營業績的事宜。故此，彼於擔任心麗衛生用品(深圳)董事時並無收取及並不預期收取任何薪酬。於二零一七年六月，蔡良書先生已擔任心麗衛生用品(深圳)的董事約兩年，而心麗衛生用品(深圳)的員工對蔡良書先生已有深厚認識，故各方同意彼毋須繼續擔任董事以履行其代表角色，故彼退任心麗衛生用品(深圳)董事職務。

董事相信，於二零零七年與德保加結盟，成功(其中包括)為Sunlight品牌打造地區性形象，乃因(i)於二零一零年，Sunlight Paper成為客戶B(新加坡一家綜合度假村及娛樂場營運商)的供應商，其於多年來一直為我們的客戶並於往績期成為我們的主要客戶；及(ii)我們於過去多年一直穩定增長。於實施各種策略，包括升級生產大卷裝衛生紙轉換線、收購一條生產抹手紙的轉換線及於新加坡投資興建另一幢工廠大廈作為倉庫後，我們能夠減少向供應商(包括德保加集團)作出採購，屆時我們將重新評估我們日後與德保加集團的關係。有關我們的策略詳情，請參閱「一業務策略」。

董事確認：

- (i) 於往績期及截至最後實際可行日期，訂約方概無重大違反以上協議條款；
- (ii) 與德保加集團的交易條款屬公平合理，與其他供應商相若；
- (iii) 本集團並無倚賴德保加招攬客戶或與客戶維持關係，或向任何客戶表示我們經營任何中國轉換設施；及
- (iv) 除(a)蔡良聲先生在一九九八年至二零零零年／二零零一年期間於心麗衛生用品的股權(其於關鍵時間未有展開任何業務營運且並無營業)；(b)蔡良書先生於二零一五年七月至二零一七年六月期間出任心麗衛生用品(深圳)的董事；及(c)我們的業務關係外，我們與德保加並無任何其他關係，且德保加的股東、董事、高級管理層或任何聯繫人與本公司的股東、董事及高級管理層或任何聯繫人之間於過去及目前並無任何關係。

## 業 務

### 與德保加的互補關係

德保加集團於往績期為我們的最大供應商，分別佔我們截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度採購總額約66.1%及58.4%，基於以下各點，董事認為我們並無依賴德保加集團：

#### (i) 我們尋找替代供應商的能力

根據灼識報告，於二零一六年，中國有超過1,500間衛生紙產品製造商，其中40間或2.6%位於深圳。在廣東省政府的支持下，深圳製造公司享有不同優勢，包括地理優勢、稅務優惠政策及相對成熟的供應鏈。因此衛生紙產品製造商能夠更快捷地以更低成本向東盟國家及其他海外市場交付製成品。於往績期內，除中國供應商外，我們亦可向馬來西亞相似供應商採購。根據灼識報告，馬來西亞衛生紙產品的生產總值由二零一一年1,527.4百萬美元升至二零一六年2,361.3百萬美元，複合年增長率為3.2%。我們深信，我們將能於需要時擴闊替代供應商的來源。

#### (ii) 基於我們的擴張計劃，我們向德保加集團的採購可於未來減少

我們向德保加集團的採購量由截至二零一六年九月三十日止年度佔總採購量66.1%減至截至二零一七年九月三十日止年度佔總採購量58.4%。我們有意將部分[編纂]用於升級我們的轉換線以生產大卷裝衛生紙，以及購置新轉換線以生產抹手紙。藉著大卷裝衛生紙及抹手紙的產量增加，我們可進一步減少向德保加集團的採購量。

#### (iii) 我們的關係是雙方互補

我們與德保加集團的關係是雙方互補，由德保加集團依賴我們的知識於中國設立其轉換設施一事足以證明。此外，德保加確認，於往績期，我們為彼等企業客戶衛生紙產品的主要客戶，佔德保加集團總收益約三分之一。再者，自於二零零一年簽立商標專利許可協議起，根據聯盟協議及補充文件，我們一直授權德保加使用Sunlight商標，而德保加亦一直依賴我們的商標，使用有關商標將Sunlight產品的銷售進一步擴展至香港及澳門。此等情況證明我們的關係乃雙方互補，而德保加集團亦倚賴我們。

#### (iv) 我們具備必要技巧、技術及網絡以解除依賴

我們深信，我們具備必要技巧、技術及網絡以解除對德保加的依賴。我們乃新加坡首間及唯一大卷裝衛生紙轉換商，並自九十年代起轉換大卷裝衛生紙。憑藉有關專業技術知識以及其他深入知識及經驗，德保加尋求我們的專業知識，並依賴我們設立其自設轉換設施。

## 業 務

有關供應商基礎集中的風險，請參閱「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們供應商基礎集中。任何對本集團與我們主要供應商業務買賣的干擾均會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。」。

我們於往績期的五大供應商均為獨立第三方。概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本逾5%)於我們往績期的五大供應商當中擁有任何權益。

### 存貨管理

我們已制定存貨管理政策，以監察存貨水平。我們進行以下存貨管理程序，以不斷追蹤存貨進出及監察存貨水平：

- 銷售部接獲之銷售訂單須記錄於我們的ERP系統內；
- 採購原材料須由我們的營運總監批准並記錄於我們的ERP系統內；
- 生產使用之原材料須由我們的營運總監批准並記錄於我們的ERP系統內；
- 交付製成品須記錄於我們的ERP系統內；及
- 每月及每年的盤點由我們的物流及倉庫部進行。

我們已訂立內部政策，以(i)保持倉庫產品足夠兩週供應；及(ii)(a)聖誕及新年等節日期間預期需求將會增加，故維持最多四週產品供應；及(b)馬來西亞及中國的主要供應商於農曆新年及黃金週等長假期前，於倉庫維持最多四週產品／原材料供應。於節日前維持高達四週產品供應原因為預期該等期間需求有所增加，惟按月計算，有關銷售額上升對整體銷售額而言並不重大，並無產生季節性銷售趨勢；於馬來西亞及中國主要供應商長假期前於倉庫維持高達四週產品及／或原材料的政策，乃由於其於長假期內，一般會暫停生產一至兩週，有關政策並無產生季節性趨勢。

截至二零一六年及二零一七年九月三十日止年度的存貨週轉日數分別約為30.0日及30.1日。於二零一六年及二零一七年九月三十日，本集團並無就存貨作出任何重大減值撥備。

## 業 務

### 資訊科技

我們透過中央ERP系統監察營運。ERP系統監管我們的營運、供應鏈及財務管理，當中會收集及結合有關(其中包括)採購訂單、存貨、產品及原材料採購、生產時間表、交付訂單及發票的數據，使我們密切監察營運及改善我們的規劃、存貨及資源分配。

### 環境事宜

於往績期及截至最後實際可行日期，我們並無因遵守新加坡適用環境法律及法規而產生及預期產生任何重大成本。

據新加坡法律顧問表示，於往績期及截至最後實際可行日期，本集團在各重大方面已遵守新加坡所有與環保有關的適用法律及法規。董事確認，於往績期及截至最後實際可行日期，本集團未有因任何環境事宜而遭新加坡任何政府機構處罰。

### 健康及工作場所安全

我們致力為員工提供健康及安全環境。於往績期，Sunlight Paper獲職業安全及健康局(The Workplace Safety and Health Council)頒授認證，證明達到符合bizSAFE第三級的規定，有關認證將於二零一八年九月二十八日屆滿。

我們向僱員提供安全教育及培訓，並就轉換過程制定安全指引及營運手冊。我們亦為僱員提供有關工作安全的培訓課程，內容有關在操作設備的同時，加強職業安全及減低工作事故引致的工傷以及患上職業病的可能性。我們已就意外處理制定政策。於意外發生時，員工將向有關部門主管報告以處理情況。有關部門主管將編製報告，當中記錄意外詳情(包括意外發生時間及日期、涉事員工及成因，並上交至行政部及生產部。此等部門其後將進行調查，而行政部將評估意外影響，並考慮適當措施改善安全。

董事確認，於往績期及截至最後實際可行日期，我們並無發生任何工作安全意外而對我們造成重大財務影響。

據新加坡法律顧問表示，就董事所深知、全悉及確信，於往績期及截至最後實際可行日期，本集團在各重大方面已遵守新加坡所有與健康及安全有關的適用法律及法規。

## 業 務

### 知識產權

於最後實際可行日期，我們於新加坡、香港及馬來西亞註冊多個商標。有關對我們的業務及營運屬重大的知識產權詳情，載於本文件附錄五「B.有關本集團業務的其他資料—2.知識產權—(i)商標」。

於往績期及截至最後實際可行日期，我們並無面臨對我們提出的任何重大知識產權索償，或我們未有就知識產權侵權發生任何糾紛。董事認為，我們已採取合理措施防止侵犯知識產權。

### 認證及獎項

下表載列我們獲頒的認證及獎項。

獲獎年份	認證／獎項／ 感謝信	有效期	持有人／ 獲頒者	頒獎機構
二零一七年	於我們若干產品上使用新加坡綠色標章的權利	二零一七年十月二十二日至二零一八年三月三十一日	Sunlight Paper	新加坡環境委員會
二零一五年	金沙卓越供應商大獎(企業文化及可持續性)	不適用	Sunlight Paper	客戶B
二零一五年	bizSAFE第三級	二零一五年十月五日至二零一八年九月二十八日	Sunlight Paper	職業安全及健康局

### 競爭

根據灼識報告，新加坡企業客戶衛生紙產品的市場競爭非常激烈，市場上不少國際及本地從業者不斷競爭，此乃由於此行業並無監管屏障限制海外公司。國際從業者基於其強大的價格優勢，不斷擴大於新加坡的市場份額，強大價格優勢反映具備更佳經濟規模及更扎實的品牌聲譽。本地從業者亦基於其強大的本地分銷渠道及定制客戶服務，得以於市場上成功競爭。

根據灼識報告，(i)新加坡企業客戶衛生紙產品市場相對集中，於二零一六年，按銷售收益計，首三名從業者合共佔市場份額約39.1%，其中約11.7%屬本集團的市場份額，另外約19.9%屬首名從業者的市場份額，有關從業者為國際從業者；及(ii)於二零一六年，按銷售收益計算，我們於新加坡整體衛生紙產品市場的市場份額約為6.8%。

## 業 務

董事相信，我們的競爭優勢、領先市場地位及往績記錄將使我們拋離其他競爭對手，繼續讓本集團維持新加坡企業客戶衛生紙產品業領導者的地位。有關我們競爭優勢的詳情，請參閱「競爭優勢」一節。

有關新加坡企業客戶衛生紙產品業競爭形勢的詳情，請參閱「行業概覽 — 新加坡企業客戶衛生紙產品市場的競爭形勢」一節。

### 保險

為使本集團的法律責任獲得保障，我們投購我們認為性質及金額充足的保險，並不時按我們的經驗、行業發展及各種考慮因素評估有關保險。我們就火災引致廠房出現損失的風險投購保險、我們的資產亦受到財產風險保險保障。我們已就汽車投購第三者保險。

我們相信，我們所投購保險充足並符合新加坡行業慣例。有關相關風險，請參閱「風險因素 — 有關我們業務的風險 — 我們所投購保險可能不足而我們所承受潛在損失可能導致現金流量受到不利影響」一節。

### 許可、牌照及批准

新加坡法律顧問表示，於往績期及截至最後實際可行日期，我們毋須就新加坡業務營運取得任何特定牌照、許可或批准。

### 僱員

於最後實際可行日期，我們合共有27名僱員，彼等均位於新加坡。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細分析。

職能	僱員數目
管理	3
財務、人力資源及行政	2
銷售	4
生產	3
物流	15
總計	27

我們相信，僱員為本集團的重要資產。我們的目標為向僱員提供資源及環境，鼓勵彼等與我們共同發展事業。我們透過代理及轉介聘請僱員，並會考慮應徵者的主動性、對細節的注意程度及工作操守。我們為管理人員及僱員提供在職培訓以改善彼等

## 業 務

的技巧及知識。我們相信，我們與僱員建立良好關係，於往績期及截至最後實際可行日期，我們並無遇上任何勞資糾紛或於招聘僱員協助營運時遇上困難。

於最後實際可行日期，我們有15名海外僱員，來自馬來西亞及中國。據新加坡法律顧問表示，就董事所深知、全悉及確信，上述海外僱員已取得新加坡外國人力僱傭法案(第91A章)規定的相關工作證。

### 物業

於最後實際可行日期，我們擁有一項物業位於11 Tuas South Street 5 Singapore 637590，用作倉庫、辦公室及放置轉換設施。

有關自有物業以政府租賃業權持有，總地盤面積約為2,999.9平方米，初步年期自二零零零年八月十六日起為期三十年，於二零三零年八月十五日屆滿，可額外續期自二零三零年八月十六日起計三十年，並於二零六零年八月十五日屆滿。本公司須向物業所處土地的出租人JTC支付年租，JTC為新加坡貿工部法定機構，並為新加坡政府的領導代理，負責發展工業基礎設施。該年租乃按現行市場租金及相關土地面積計算。根據上文所述，董事認為於往績期的土地租金付款反映市場租值，並符合正常商業條款。

根據GEM上市規則第8.10B(2)(a)條，倘一項物業權益(定義見GEM上市規則第8.01(3)條)的賬面值(定義見GEM上市規則第8.01(1)條)等於或超過其資產總值(定義見GEM上市規則第8.01(4)條)15%，文件必須載有該物業權益的估值報告全文。由於上述自有物業賬面值超過二零一七年九月三十日(本集團最近期經審核合併財務狀況表的日期)資產總值的15%，為遵守GEM上市規則第8.01B(2)(a)條，有關上述自有物業的估值報告已載於本文件附錄三。

艾華迪已為截至二零一八年一月三十一日本集團於新加坡所持有或佔用的租賃工廠大廈估值。本集團有合法權利轉讓相關物業，惟須得到物業所處土地的出租人JTC發出書面同意。新加坡法律顧問表示，於考慮授出書面同意時，JTC一般會考慮(其中包括)(i)建議受轉讓人的身分及業務活動；(ii)物業的現行及建議用途；(iii)該地盤的發展計劃；及(iv)環境基礎研究(倘建議用途被視為產生潛在污染)。據董事所深知、全悉及確信，就有關轉讓取得事先書面同意將不會遇上重大障礙。因此，艾華迪並無賦予該物業商業價值，乃由該物業須獲JTC同意後方可於市場上轉讓。然而，假設該物業可自由轉讓，艾華迪認為該物業於二零一八年一月三十一日的價值為6,580,000坡元。

## 業 務

除上述自有物業外，並無賬面值為二零一七年九月三十日資產總值15%或以上的單一物業權益構成非物業活動。

### 遵守法例及訴訟

我們於日常業務過程中不時牽涉法律、訟裁或行政訴訟。於往績期內及截至最後實際可行日期，本集團任何成員公司或董事會概無涉及任何訴訟、訟裁或索償而已經或可能對本集團的經營業績、財政狀況及聲譽構成重大不良影響，據董事所知，本集團或董事會並無面臨或受威脅或受針對進行任何重大訴訟、訟裁或索償。

董事確認，於往績期內及截至最後實際可行日期，我們已於所有方面遵守新加坡(即我們營運的主要司法權區)所有重大及適用的法例及法規。

控股股東已經以我們為受益人訂立彌償契據，據此，彼等同意就(其中包括)(i)於[編纂]日期或之前所發生事件有關而由本集團任何成員公司發起或針對本集團任何成員公司發起任何訴訟、仲裁、申索(包括反申索)、投訴、要求及/或法律程序(不論是否為刑事、行政、合約、不正當或其他任何性質)及(ii)於[編纂]日期或之前違反或不遵守本集團適用法例、法規或規則而令本集團任何成員公司招致或蒙受的任何費用、開支、申索、負債、罰款、損失或損害提供彌償保證。

### 內部監控及風險管理

董事負責制訂及監察內部監控措施的實施以及品質及風險管理制度的成效。我們已採納或預期於[編纂]前採納一系列內部監控政策、程序及計劃，該等政策、程序及計劃乃為達至卓有成效的營運、可靠的財務申報及遵守適用法例及法規等目標提供合理保證而設計。

- **行為守則**：我們透過行為守則向各僱員表明我們的價值、作決定的可接納標準及良好行為的基本守則。我們的行為守則亦載有通報政策，鼓勵所有僱員如實報告任何未達標準行為。
- **反貪污**：我們的反貪污政策提供所需工具及資源以容許、監察及執行我們的業務營運所在地新加坡的反腐敗及反貪污法例。遵守反貪污政策是作為僱員的條件。

## 業 務

- **遵守GEM上市規則：**我們的各項政策確保董事遵守GEM上市規則，包括但不限於有關企業管治、關連交易及證券交易的範疇。我們已委任智富融資有限公司作為我們於[編纂]後的合規顧問，並將委聘外部法律顧問就遵守GEM上市規則的情況向我們發表意見。

我們的風險管理程序的最終目的為發現及專注改善對我們的成功造成障礙的業務營運問題。我們的風險管理程序首要目的為發現與企業策略、目的及目標有關的主要風險。風險管理的主要程序包括：

- **識別：**我們識別業務運作中的現有及潛在風險，並按時間、可能性、嚴重程度及影響作出合理分類。我們設定四個風險類別，包括策略風險、財務風險、營運風險及法律風險。
- **評估：**我們評估風險及列出優先次序，以便識別及處理最重要的風險。根據量化及質化分析，我們根據可能性及影響嚴重程度列出風險優先次序。
- **風險緩解：**我們根據對(i)風險可能性及影響嚴重程度；及(ii)評估風險緩解計劃的成本和好處，選擇適當風險處理方式，包括暫停相關業務活動以消除風險，採納適當控制措施以減低風險、外判工作或投購保險以轉嫁風險、及選擇較低程度風險以接納風險。
- **措施：**我們透過釐定是否已作出改變或改變是否有效以計量風險管理。倘任何缺失在控制範圍內，我們透過調整風險管理措施作出跟進並向董事匯報重大事宜。